

**PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PENJUALAN
TERHADAP LABA BERSIH PADA UD FLAMBOYAN
COCONUT CENTRE BATU BARA**

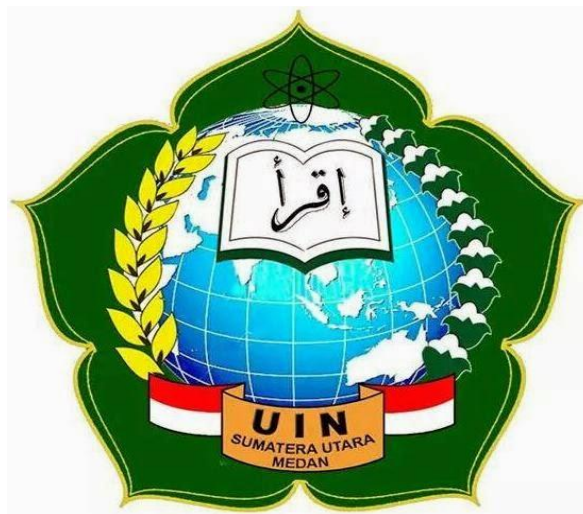
Oleh:

Dalilah Siagian

51143163

Program Studi

AKUNTANSI SYARIAH



AKUNTANSI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

2018

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Dalilah Siagian**
NIM : 51143163
Tempat/Tgl. Lahir : Sei Kepayang Kiri, 15 April 1997
Pekerjaan : Mahasiswi
Alamat : Jln Saudara Gang Sukun, Desa Tembung,
Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul: **“Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 19 Oktober 2018

Dalilah Siagian
NIM.51143163

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

**PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PENJUALAN
TERHADAP LABA BERSIH
PADA UD. FLAMBOYAN COCONUT CENTRE BATU BARA**

Oleh :

**DALILAH SIAGIAN
NIM. 51143163**

Dapat Disetujui Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana
Akuntansi (S.Akun) Pada program studi Akuntansi Syariah

Medan, 19 Oktober 2018

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Sugianto, MA
NIP. 197606072000031003

Kusmilawaty, SE M.Ak
NIP. 198006142015032001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi Syariah

Hendra Harmain, M.Pd
NIP.197305101998031003

Skripsi berjudul: **“PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA UD. FLAMBOYAN COCONUT CENTRE BATU BARA”** Dalilah Siagian, NIM. 51143163 Prodi Akuntansi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan pada tanggal 31 Oktober 2018. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Syariah (S. Akun) pada Prodi Akuntansi Syariah.

Skripsi

UIN-SU

Ketua,

Medan, 31 Oktober 2018

Panitia Sidang Munaqasyah

Prodi Akuntansi Syariah

Sekretaris,

Hendra Harmain, S.E, M.Pd
NIP. 197305101998031003

Kamilah SE, Ak, M.Si
NIP. 197910232008012014

Anggota

1. **Dr. Nurlaila, MA**
NIP.197505212001122002

3. **Aqwa Naser Daulay, M.Si**
NIP. 1100000091

2. **Dr. Sugianto, MA**
NIP. 196706072000031003

4. **Kusmilawaty, SE M.Ak**
NIP. 198006142015032001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan

Dr. Andri Soemitra, M.A
NIP. 19760507 200604 1 002

ABSTRAK

Dalilah Siagian (2018). **“Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada UD. Flamboyen Coconut Centre Batu Bara”** di bawah bimbingan Pembimbing I Bapak Dr. Sugianto M.A dan Pembimbing II Ibu Kusmilawaty, SE.M.Ak.

Laba merupakan bagian yang penting bagi setiap perusahaan karena besar atau tidaknya laba yang diperoleh akan memberikan pengaruh terhadap kondisi keuangan perusahaan. Selain itu, perputaran persediaan juga merupakan bagian penting dalam perusahaan apabila perusahaan mampu meningkatkan perputaran persediaan dengan baik maka hal itu akan menambah cepatnya laba kembali menjadi kas. Penjualan juga merupakan hal yang penting bagi perusahaan yang berpengaruh terhadap laba, apabila penjualan meningkat maka laba juga akan meningkat. Tetapi berbeda dengan apa yang dilihat, perputaran persediaan tidak selalu dapat meningkatkan laba perusahaan dan penjualan tidak selalu dapat meningkatkan laba perusahaan. Permasalahan dalam penelitian ini yaitu membandingkan antara teori dengan apa yang terjadi di UD. Flamboyen Coconut Centre Batu Bara mengenai pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data penelitian kuantitatif, yang dilakukan dengan cara mengolah data dengan bantuan aplikasi SPSS, kemudian menyajikannya dalam bentuk tabel yang disajikan dalam penelitian serta menyimpulkan hasil dari penelitian yang terkait pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba pada UD. Flamboyen Coconut Centre Batu Bara. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap laba, penjualan juga berpengaruh positif terhadap laba dan perputaran persediaan dan penjualan memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap laba UD. Flamboyen Coconut Centre Batu Bara tahun 2015 – 2017.

Kata Kunci : Perputaran Persediaan, Penjualan dan Laba Bersih

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillah puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah *Subhaanahu Wata'ala*, berkat Rahmat dan Hidayah-Nya serta petunjuk kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi berjudul **“Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada UD. Flamboyan Coconut Center Batu Bara”** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun) pada Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.

Shalawat dan salam penulis sanjungkan kepada Nabi Muhammad *Shallallahu 'alaihi wasallam*, yang telah membawa umatnya dari alam kebodohan ke alam berilmu pengetahuan seperti saat ini, semoga syafaatnya akan diperoleh di akhir kelak *amin ya rabbal'alamin*.

Pada awalnya penulis mengalami berbagai kesulitan, namun berkat petunjuk dari Allah *Subhaanahu Wata'ala*, doa dan dukungan dari keluarga serta bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, skripsi ini mampu diselesaikan penulis. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Orang tua tercinta, yaitu Ayahanda Khoiruddin Siagian dan Ibunda Jahroh Sirait yang senantiasa memberikan kasih sayang, dukungan baik materil maupun nonmateril, moral, serta doa yang tak pernah putus.
2. Kakakku tersayang, Baihati Siagian SE.I, Ak, Msi. Teman satu atap kala suka dan duka dikota orang, yang tak henti-hentinya memberikan dukungan dengan bentuk kasih sayang kepada penulis serta masukan-masukan yang dituangkan dalam skripsi ini.
3. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

4. Bapak Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Hendra Hermain SE, M.Pd selaku Ketua Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
6. Bapak Dr. Sugianto, MA, selaku Pembimbing Skripsi I dan serta Ibu Kusmilawaty, S.E, M.Si selaku Pembimbing Skripsi II yang telah bersedia memberikan waktu untuk bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini sehingga terselesaikan dengan baik.
7. Bapak Muhammad Syahman Sitompul SE, AK, M.Si selaku Dosen Penasehat Akademik yang bersedia memberikan bimbingan dan nasehat yang sangat bermanfaat kepada penulis.
8. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang memberikan pengajaran dan bimbingan yang berharga selama masa perkuliahan.
9. Bapak Yusri selaku pemilik UD. Flamboyan Coconut Center Batu Bara yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di perusahaan tersebut.
10. Keluarga yang selalu mendoakan dan mendukung peneliti untuk menjadi yang terbaik.
11. Kak Berlian Herzegovina SE.I, Ak, Msi selaku PS 3 saya, yang telah meluangkan waktunya untuk memeriksa skripsi penulis dan memberikan masukan untuk penulis.
12. Sahabat-sahabat “OYONK” seperjuangan (Devi Anna Sari Siregar, Heprina Hera Rezeki Hasibuan, Siti Kholiza) yang selalu memberikan semangat dan dukungan serta nasehat-nasehat baik, serta bersama dalam suka dan duka.
13. Teman-teman suka duka dalam mencari tempat penelitian (Wiwit Muliono dan Siti Aisyah) atas quality time dan dukungannya.
14. Teman-teman baik “PMDU” (Mariyatul Qibtiyah, Syamsinah Sirait dan Salman Erlangga Siregar) atas perhatian dan dukungannya.

15. Teman-teman AKS-A angkatan 2014 yang tidak dapat disebutkan satu per satu namanya.

16. Dan tak lupa juga kepada seseorang yang selalu mengingatkan saya untuk menyelesaikan skripsi ini walaupun hanya dari telfon dengan waktu beberapa menit saja.

Akhirnya pada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih semoga Allah SWT dapat memberikan balasan atas jasa dan bantuan yang telah diberikan. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semoga ilmu yang penulis peroleh selama duduk di bangku perkuliahan dapat berguna bagi penulis sendiri dan bagi masyarakat.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Penulis, 19 Oktober 2018

Dalilah Siagian
NIM. 51143163

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Pembatasan Masalah	5
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN	
A. Kajian Teoritis	7
1. Laba Bersih	7
a. Pengertian Laba	7
b. Jenis – Jenis Laba.....	12
c. Manfaat Analisis Laba	12
d. Pengklasifikasian Laba.....	15
e. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Laba.....	15
2. Perputaran Persediaan	17
a. Pengertian Perputaran Persediaan	17
b. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Perputaran Persediaan	18

c. Mengukur Perputaran Persediaan	19
d. Manfaat Menghitung Perputaran Persediaan	20
e. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba	20
f. Pengertian Persediaan	22
3. Penjualan.....	28
a. Pengertian Penjualan.....	28
b. Tujuan Penjualan	30
c. Jenis dan Bentuk Penjualan	30
d. Pengaruhi Penjualan Terhadap Laba	32
B. Penelitian Terdahulu	32
C. Kerangka Konseptual	36
D. Hipotesis.....	37

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	38
B. Lokasi Penelitian	38
C. Jenis dan Sumber Data	38
D. Teknik Pengumpulan Data	39
E. Defenisi Operasional.....	39
F. Metode Analisa Data.....	40

BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Temuan Penelitian	41
1. Gambaran Umum UD. Flamboyan Coconut Centre	41
2. Hasil Penelitian	40
B. Pembahasan.....	69
1. Pengaruh Perputaran Persedian Terhadap Laba Bersih	69

2. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih	69
3. Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih	70

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	71
B. Saran	72

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Tahunan Perputaran Persediaan, Penjualan dan Laba Bersih	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	33
Tabel 4.1 Data Bulanan Laba Bersih	43
Tabel 4.2 Descriptive Statistics Laba Bersih	43
Tabel 4.3 Data Bulanan Perputaran Persediaan.	51
Tabel 4.4 Descriptive Statistics Perputaran Persediaan.	52
Tabel 4.5 Data Bulanan Penjualan.	52
Tabel 4.6 Descriptive Statistics Penjualan.	53
Tabel 4.7 Kolmogrov-Smirnov	63
Tabel 4.8 Uji Multikolinearitas	64
Tabel 4.9 Uji Auto Korelasi	64
Tabel 4.10 Uji Koefisien Determinasi	66
Tabel 4.11 Uji Pengaruh Simultan dengan Uji F	67
Tabel 4.12 Uji Signifikansi Pengaruh Parsial (Uji t)	67
Tabel 4.13 Uji Linear Berganda	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	37
Gambar 4.1 Persentase Laba Bersih Tahun 2015	44
Gambar 4.2 Persentase Laba Bersih Tahun 2016.	46
Gambar 4.3 Persentase Laba Bersih Tahun 2017.	49
Gambar 4.4 Persentase Penjualan Tahun 2015	53
Gambar 4.5 Persentase Penjualan Tahun 2016.....	56
Gambar 4.6 Persentase Penjualan Tahun 2017	58
Gambar 4.7 Histogram	62
Gambar 4.8 Grafik Normal P-Plot	62
Gambar 4.9 Grafik Scatterplot	63

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di zaman era globalisasi ini perusahaan swasta maupun instansi pemerintah dituntut untuk mengikuti perkembangan hidup usahanya, baik itu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri, jasa dan dagang atau usaha lainnya. Hal ini dilakukan sebagai suatu usaha agar perusahaan – perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungan hidup dari perusahaannya sendiri. Dengan cara meningkatkan kegiatan di dalam menjalankan perusahaan, maka dapat membantu perusahaan untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan–perubahan yang terjadi di luar maupun di dalam perusahaan.¹

Dalam upaya untuk mencapai tujuan itu, perusahaan harus dapat beroperasi secara lancar dan dapat mengkombinasikan semua sumber daya yang ada, sehingga dapat mencapai laba yang optimal. Kelangsungan hidup perusahaan dipengaruhi oleh banyak hal antara lain laba perusahaan itu sendiri. Laba merupakan salah satu faktor untuk menilai baik buruknya kinerja perusahaan. Selain itu juga usaha yang sering dilakukan oleh perusahaan agar perkembangan bisnisnya berjalan dengan baik adalah dengan meningkatkan penjualannya serta mampu mengontrol perputaran persediaannya dengan baik sehingga dapat meningkatkan laba.²

Laba juga memiliki arti penting di dalam perusahaan karena laba merupakan ukuran dari seluruh prestasi perusahaan, semakin besar laba yang di peroleh maka perusahaan akan mampu untuk bertahan hidup, tumbuh dan berkembang serta kuat dalam menghadapi persaingan. Laba adalah selisih antara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya alam dalam menghasilkan

¹Cintia Dewi Farhana. “Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas” *dalam Jurnal Manajemen*, 2016, h. 2

²*Ibid*

barang atau jasa tersebut³. Laba yang tinggi menunjukkan semakin baik perusahaan dalam menjalankan operasinya sehingga mampu digunakan untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaannya.

Dalam usaha pencapaian laba yang optimal perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan laba, ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi laba, antara lain harga jual barang atau jasa, yaitu perubahan harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada periode sebelumnya. Akibat biaya yang timbul dari perolehan atau pengolahan suatu produk yang mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan, sehingga mengakibatkan naik turunnya laba. Volume barang atau jasa yang dijual, yaitu perubahan jumlah barang yang di jual akan berpengaruh terhadap jumlah laba yang diperoleh. Semakin tinggi tingkat jumlah barang yang di jual maka semakin tinggi pula laba yang akan diperoleh. Harga pokok penjualan, yaitu jika harga pokok penjualan barang berubah namun harga jual tidak berubah maka laba juga akan memperoleh perubahan. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga bahan baku dan biaya-biaya lainnya, dengan demikian laba juga di pengaruhi oleh harga pokok penjualan tersebut yang mengakibatkan laba bisa menjadi semakin naik atau semakin menurun.⁴

Pada prinsipnya persediaan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi perusahaan yang harus dilakukan secara terus menerus untuk memproduksi barang-barang serta mendistribusikannya kepada pelanggan⁵. Pada perusahaan dagang, persediaan merupakan barang dagangan yang sangat penting karena jika terjadi kekurangan atau kelebihan persediaan merupakan gejala yang kurang baik bagi perusahaan yang akan menyebabkan kerugian.⁶ Persediaan merupakan unsur dari aktiva lancar yang merupakan unsur aktif dalam operasi perusahaan yang secara terus menerus diperoleh, diubah, dan kemudian dijual kepada konsumen. Persediaan adalah barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau untuk dijual kembali pada masa atau periode yang akan datang

³ Warren, et. Al, *Analisis Laporan Keuangan (edisi VI)*, (Jakarta: Salemba Empat 2007), h.2

⁴ Ni Luh Gede Erni Sulindawati, et. Al, *Intermediate Accounting*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), h.73

⁵ Wibowo Ed All. *Akuntansi Keuangan Dasar 2*. (Grasindo. t.t.p, 2009) h.52

⁶ *Ibid*, h. 53

atau bahan baku yang telah diproduksi perusahaan yang akan digunakan dalam proses produksi⁷.

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan berputar atau berganti dalam satu periode.⁸ Semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang dibutuhkan dalam persediaan semakin rendah dan hal ini baik bagi perusahaan namun begitu sebaliknya semakin rendah perputaran persediaan maka tidak baik bagi perusahaan yang mengakibatkan dana yang tertanam dalam persediaan tidak cepat kembali menjadi kas perusahaan.⁹

Penjualan adalah kegiatan untuk menukarkan barang dan jasa khususnya dengan uang, bagi setiap perusahaan baik itu jasa, dagang maupun perusahaan manufaktur penjualan merupakan suatu aktivitas yang utama.¹⁰ Penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya tingkat penjualan pada waktu yang akan datang. Hal ini dikarenakan dari penjualan, perusahaan memperoleh uang masuk yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan, dari penjualan pula sebagian besar pendapatan perusahaan diperoleh. Penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang. Dengan tingkat penjualan yang tinggi, perusahaan dapat meraih keuntungan yang optimal, dimana keuntungan dan kepuasan pelanggan merupakan ukuran penilaian dari keberhasilan suatu perusahaan dan keberlangsungan hidup perusahaan.¹¹

UD. Flamboyan Coconut Centre merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha manufaktur yang berdiri sejak tahun 2012. Produk yang dihasilkan oleh UD. Flamboyan Coconut Centre berupa berbahan dasar dari kelapa yaitu Coco Peat, Coco Fiber, Coco Bristle, Coco Mesh, VCO dan sabun.

⁷Alexandri, M.B, *Manajemen Keuangan Bisnis Teori dan Soal*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 135

⁸ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008) h. 181

⁹Munawir, *Analisis Laporan Keuangan (edisi IV)*, (Yogyakarta: YPKN 2014), h. 75

¹⁰ Mulyadi, *System Akuntansi, Edisi ke 3*, (Yogyakarta: Penerbit stie ykpn, 2001), h.56

¹¹ *Ibid*, h.58

UD. Flamboyan Coconut Centre dalam melakukan kegiatan usahanya mengalami sedikit hambatan yang mengakibatkan terganggunya kegiatan usaha bisnis perusahaan. Faktor penghambat kegiatan bisnis UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara ini yaitu kekurangan mesin pengolahan Coco Peat menjadi Coco Peat Block dan hal inilah yang menjadi penghambat kegiatan usaha perusahaan, yang mengakibatkan naik turunnya permintaan konsumen yang berakibat terhadap lancar atau tidak lancarnya perputaran persediaan, penjualan dan laba bersih setiap tahunnya. Berikut ini adalah data perputaran persediaan, penjualan dan laba bersih dari tahun 2015 sampai dengan 2017 pada UD. Flamboyan Coconut Centre .

Table 1.1

Data perputaran persediaan, penjualan dan laba bersih

UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara

Tahun	Perputaran Persediaan (kali)	%	Penjualan (Rp)	%	Laba Bersih (Rp)	%
2015	7		453.494.200		237.444.900	
2016	6	-14,28	554.035.400	22,02	283.889.500	19,56
2017	8	33,33	517.970.050	-6,50	275.489.000	-2,95

Sumber :UD. Flamboyan Coconut Centre (Data diolah penulis)

Berdasarkan tabel 1.1. diatas dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2016 laba bersih perusahaan mengalami kenaikan sebesar Rp 46.444.600 hal ini terjadi karena penjualan yang juga mengalami kenaikan sebesar Rp 100.541.200 akan tetapi perputaran persediaan perusahaan yang menurun sebesar 2 (kali) dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2017 laba bersih perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp 8.400.500 dengan penjualan yang juga mengalami penurunan sebesar Rp 36.065.350 dan perputaran persediaan yang meningkat sebesar 2 (kali) dari tahun sebelumnya. Hal ini tidak sesuai dengan teori yaitu apabila perputaran persediaan meningkat maka keuntungan perusahaan akan meningkat begitu juga

dengan penjualan yang tinggi maka akan meningkatkan pendapatan serta laba yang juga akan meningkat.¹²

Berdasarkan uraian diatas, maka penelitian tentang pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara menarik untuk dilakukan.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Peningkatan perputaran persediaan tidak diikuti dengan meningkatnya laba pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.
2. Peningkatan penjualan tidak diikuti dengan meningkatnya laba pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.

C. Pembatasan Masalah

Pembatasan Masalah dalam penelitian ini bertujuan untuk membatasi pembahasan pada pokok permasalahan penelitian agar tidak terjadi kerancuan ataupun kesimpangsiuran dalam menginterpretasikan hasil penelitian. Untuk memfokuskan pembahasan penelitian ini, maka penelitian ini dibatasi pada dua variabel bebas, yaitu perputaran persediaan, penjualan dan satu variabel terikat, yaitu laba bersih pada tahun 2015 sampai dengan 2017 saja.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan di atas, maka rumusan masalah yang terdapat dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah perputaran persediaan berpengaruh terhadap laba bersih UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara ?
2. Apakah penjualan berpengaruh terhadap laba bersih UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara ?
3. Apakah perputaran persediaan dan penjualan berpengaruh terhadap laba bersih UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara?

¹² Agus Ristono, *Manajemen Persediaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009)h.25

E. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan terhadap laba bersih pada UD. Flamboyen Coconut Centre Batu Bara.
- b. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada UD. Flamboyen Coconut Centre Batu Bara.
- c. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada UD. Flamboyen Coconut Centre Batu Bara.

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

a. Bagi Penulis

Sebagai tambahan wawasan ilmu dan pengetahuan serta pengalaman penulis mengenai Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan terhadap Laba bersih.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan tentang pengelolaan persediaan dan penjualan yang lebih baik agar menghasilkan laba yang optimal.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Sebagai bahan referensi dan gambaran dalam melakukan penelitian dan dapat dijadikan sebagai dasar dalam melakukan penelitian yang berkaitan.

BAB II

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Kajian Teoritis

1. Laba Bersih

a. Pengertian Laba Bersih

Laporan laba rugi (*income statement*) adalah laporan yang menyajikan ukuran keberhasilan operasi perusahaan selama periode waktu tertentu. Laporan laba rugi merupakan laporan utama untuk melaporkan hasil kinerja dari suatu perusahaan selama suatu periode akuntansi tertentu. Pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi saat ini adalah laba akuntansi. Laba akuntansi didefinisikan sebagai perbedaan antara pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Laba akuntansi terbagi atas tiga yaitu, laba kotor, laba operasi dan laba bersih.

Laba bersih mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba bersih mencerminkan pengambilan kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan. Laba perusahaan yang tinggi belum tentu menunjukkan profitabilitas yang tinggi, akan tetapi profitabilitas yang tinggi sudah dapat dipastikan bahwa laba yang dihasilkan tinggi.¹³

Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Laba bersih (*net income*) merupakan selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua biaya-biaya kerugian.¹⁴ Laba bersih

¹³Universitas Sumatera Utara, <http://repository.usu.ac.id/>, diunduh tanggal 29 januari pukul 10.14

¹⁴ Soemarso S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), h. 235

membantu menarik modal investor baru yang berharap untuk menerima dividen dari operasi perusahaan yang berhasil di masa mendatang.¹⁵

Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atau seluruh biaya untuk seluruh periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam laporan laba rugi.¹⁶

Laba bersih merupakan *net income to shareholders* (laba bersih bagi pemegang saham) yang akan dibagikan dalam bentuk deviden.

Laba bersih merupakan laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak.¹⁷

Laba adalah laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besarnya laba sebagai pengukur kenaikan aktiva sangat tergantung atas ketepatan pengukuran dan biaya.¹⁸

Laba yang dimaksud terdiri dari laba kotor, laba operasi, dan laba bersih. Untuk memperoleh laba di atas rata-rata, manajemen harus mampu meningkatkan pendapatan (*revenue*) dan mengurangi semua beban (*expenses*) atas pendapatan.¹⁹

Laba bersih adalah laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih disajikan dalam laporan laba rugi dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya. Adapun unsur-unsur laba antara lain:

1. Pendapatan, adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam suatu periode akuntansi, yang berasal dari aktivitas operasi dalam hal ini penjualan barang (kredit) yang merupakan unit usaha pokok perusahaan.

¹⁵ Glencha Desgrio Christosa Binilang; Ventje Ilat; Lidia M. Mawikere, "Pengaruh Laba Bersih, Perubahan Piutang Usaha, Perubahan Utang Usaha dan Perubahan Persediaan Terhadap Arus Kas Operasi di Masa Depan pada Perusahaan yang Terdaftar dalam Indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2015" Jurnal EMBA, Vol. 5 No. 2, Juni 2017, h. 1486

¹⁶ NS. Abdullah, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Bandung: IKIP, 1993), h. 289

¹⁷ John J. Wild, K.R. Subramanyam dan Robert F. Halsey, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat, edisi 8 buku 2, Penerjemah: Bachtiar dan Harahap, 2005), h.25

¹⁸ Dafid Irawan dan Nurdhiana, "Pengaruh Laba Bersih dan Arus Kas Operasi terhadap Kebijakan Dividen pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2010", h. 10

¹⁹ Dewi Utari, *et.al, Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014), h. 63

2. Beban, adalah aliran keluar atau penggunaan aktiva atau kenaikan kewajiban dalam suatu periode akuntansi yang terjadi dalam aktivitas operasi.
3. Biaya, adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa kini dan masa datang untuk organisasi. Biaya yang sudah kadaluarsa disebut beban, tiap periode beban dikurangkan dengan pendapatan pada keuangan laba rugi untuk menentukan laba periode.
4. Untung rugi. Untung adalah kenaikan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi atau kejadian yang mempengaruhi perusahaan dalam suatu periode akuntansi.
5. Penghasilan, hasil akhir perhitungan dari pendapatan dan keuntungan yang dikurangi beban dan kerugian dalam periode tersebut.

Laba Bersih adalah kenaikan aset dalam suatu periode akibat kegiatan produktif yang dapat dibagi atau didistribusikan kepada kreditor, pemerintah, pemegang saham (dalam bentuk bunga, pajak, dan deviden) tanpa mempengaruhi keutuhan ekuitas pemegang saham semula.²⁰ Laba dipandang sebagai suatu peralatan prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Laba terdiri dari hasil operasional, atau luar biasa, dan hasil-hasil non-operasional, atau keuntungan dan kerugian luar biasa, dimana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba biasa dianggap bersifat masa kini (*current*) dan berulang, sedangkan keuntungan dan kerugian luar biasa tidak demikian. Informasi mengenai laba sebuah perusahaan dapat diperoleh dalam laporan keuangan yaitu, laporan laba/rugi. Informasi tersebut digunakan oleh pihak intern maupun ekstern perusahaan untuk membuat keputusan. Suatu perusahaan dikatakan akan berhasil apabila dalam kegiatan operasionalnya memperoleh laba.

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk

²⁰Muhammad M. Hanafi, *Analisis Laporan Keuangan (Edisi V)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), h.32

berbagai kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang diperolehnya.

Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut :²¹

$$\text{Laba} = \text{penjualan} - \text{biaya}$$

Pendefinisian laba sebagai penjualan dikurangi biaya merupakan pendefinisian secara struktural atau sintatik karena laba tidak didefinisi secara terpisah dari pengertian penjualan dan biaya. Penjualan dan biaya masuk dalam definisi laba sehingga harus mendefinisikan penjualan dan biaya untuk memaknai laba. Jadi, laba merupakan hasil penerapan sesuatu yang bermakna semantik. Dengan demikian laba tidak diinterpretasikan secara intuitif. Lebih dari itu, pengukuran penjualan dan biaya sesuai PABU (Pernyataan Akuntansi Berlaku Umum) lebih didasarkan pada konsep cost historis sehingga laba yang dihasilkan tidak selalu setara dengan laba ekonomik yang pada umumnya mempertimbangkan perubahan daya beli dan perubahan harga. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan aset sangat tergantung ketepatan pengukuran penjualan dan biaya.

Laba hanya merupakan angka artikulasi dan tidak didefinisikan tersendiri seperti halnya aset atau utang, karena laba merupakan salah satu informasi potensial yang terkandung di dalam laporan keuangan dan sangat penting bagi pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan. Informasi laba merupakan komponen laporan keuangan yang bertujuan untuk menilai kinerja manajemen, membantu mengestimasi kemampuan laba yang representative dalam jangka panjang dan menaksir risiko investasi.²² Setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya bertujuan untuk memperoleh laba semaksimal mungkin.

Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu”. Karena besarnya

²¹ *Ibidh*, h.35

²² Limas Guntur Anggriono Putra. “Pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap laba bersih perusahaan farmasi” *dalam Jurnal Ilmu dan Jurnal Riset Manajemen*, 2014, h. 5

laba yang diperoleh sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup bagi perusahaan tersebut, maka perusahaan sangat menginginkan meningkatnya pertumbuhan laba dalam setiap tahunnya.²³ Laba (*earnings*) atau laba bersih (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat. Laba merupakan perkiraan atas kenaikan (atau penurunan) ekuitas sebelum distribusi kepada dan kontribusi dari pemegang ekuitas.

Pada umumnya laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan dalam suatu periode akuntansi. Laba merupakan hasil akhir dari setiap perusahaan yang merupakan suatu informasi penting dalam laporan keuangan yang digunakan untuk menjadi pedoman dalam menentukan kebijakan dan pengambilan keputusan dalam perusahaan. Pendapat lain mendefinisikan laba adalah kenaikan modal yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang termasuk dari pendapatan atau investasi oleh pemilik²⁴.

Laba adalah Laba (*earnings*) atau laba bersih (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat. Laba operasi mengukur kinerja operasi bisnis fundamental yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan didapat dari laba kotor dikurangi beban operasi. Laba operasi menunjukkan seberapa efisien dan efektif perusahaan melakukan aktivitas operasinya dengan mempertimbangkan tingkat perputaran persediaan dalam satu periode.²⁵

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah ukuran keseluruhan prestasi perusahaan. Laba yang diperoleh perusahaan

²³ Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, (Yogyakarta:BPFE,2008), h. 45


²⁴ Renny Maisyarah. "Pengaruh perputaran total aktiva dan perputaran persediaan terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur Industri Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI", (dalam Jurnal Universitas Pembangunan Panca Budi), h. 1

²⁵ *Ibidh*, h.2

dapat digunakan untuk berbagai kepentingan perusahaan seperti membuat laporan laba rugi.

Laporan laba rugi adalah laporan yang mengukur keberhasilan operasi suatu perusahaan dalam satu waktu tertentu, yang berisikan informasi untuk memprediksi jumlah dan penetapan waktu²⁶. Laba bersih sangat berperan penting bagi perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yang bergerak dalam bidang apa pun, yang mana laba bersih dihasilkan dari penjualan atau kegiatan perusahaan.

Diantaranya ayat-ayat yang meliputi laba atau keuntungan adalah QS Hud [11] : 86.²⁷

 بَقِيَّتُ اللَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِحَفِيظٍ

Artinya : *“Sisa (keuntungan) dari Allah adalah lebih baik bagimu jika kamu orang-orang yang beriman. Dan aku bukanlah seorang penjaga atas dirimu.”*

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah Swt sama sekali tidak melarang manusia untuk mencari laba atau keuntungan, akan tetapi cukupkanlah keuntungan yang diperoleh walaupun hanya sedikit dan tidaklah sedikit itu menurangi keberkahan dari Allah Swt dan yang sedikit itu lebih baik bagimu jika dibandingkan dengan yang banyak namun diperoleh dengan cara yang tidak baik.

b. Jenis – jenis Laba

Laba adalah salah satu hal yang paling penting dalam sebuah perusahaan salah satunya ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan. Terdapat beberapa jenis laba antara lain yaitu :

1. Laba kotor adalah selisih dari hasil penjualan dengan harga pokok penjualan.

²⁶Herlin. “Pengaruh perputaran persediaan voucher sev dalam meningkatkan laba operasi pt. Elkomindo Mitra Nusantara Bengkulu”, (dalam Jurnal Universitas Dehasen Bengkulu, 2016), h3

²⁷ Al- Jumanatul Ali, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Cv Penerbit J-Art, 2004), h. 231

2. Laba operasional merupakan hasil dari aktivitas-aktivitas yang termasuk rencana perusahaan kecuali ada perubahan-perubahan besar dalam perekonomiannya, dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun. Oleh karenanya, angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas sebagai jasa pada pemilik modal.
3. Laba sebelum pajak atau EBIT (*earning before tax*) merupakan laba operasi ditambah hasil dan biaya diluar operasi biasa. Bagi pihak-pihak tertentu terutama dalam hal pajak, angka ini adalah yang terpenting karena jumlah ini menyatakan laba yang pada akhirnya dicapai perusahaan.
4. Laba bersih adalah laba setelah dikurangi berbagai pajak. Laba dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan. Dan perkiraan laba ditahan ini akan diambil sejumlah tertentu untuk dibagikan sebagai deviden kepada para pemegang saham.

c. Manfaat Analisis Laba

Analisis laba merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil keputusan untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Artinya analisis laba akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil ke depan dengan kondisi yang terjadi sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab naik atau turunnya laba tersebut sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen. Secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba adalah²⁸ :

- 1) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual

Dengan diketahuinya penyebab naik turunnya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan dengan penentuan harga jual ke depan dan target harga jual yang lebih realistis. Kesalahan akibat penentuan harga jual ini pasti dikarenakan faktor

²⁸Yudiana, Fetria Eka. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*.(Yogyakarta. Penerbit Ombak 2013)h.38

perubahan harga jual yang sangat rentan terhadap perubahan di luar lingkungan perusahaan. Misalnya, apabila terdapat pesaing baru dengan kualitas barang yang sama dengan produk kita, tetapi memberikan harga jual yang lebih murah, hal tersebut juga akan mempengaruhi nilai penjualan perusahaan tentunya. Demikian pula jika produk yang sejenis di luar berkurang, perusahaan dapat menaikkan harga jual yang diinginkan.

2) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual

Kenaikan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual ini sangat mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Faktor penyebab naiknya harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya-biaya, namun harga jual juga dapat naik karena dipengaruhi dari luar perusahaan, misalnya pesaing sejenis menaikkan harga jualnya dan manajemen ikut pula menaikkan harga jual. Penentuan kenaikan harga jual yang melebihi harga pesaing sangat berbahaya dalam usaha pencapaian jumlah penjualan.

3) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan

Di samping kenaikan harga jual, laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan harga pokok penjualan. Penyebab menurunnya harga jual tidak jauh berbeda dengan kenaikan harga pokok penjualan. Hanya saja penurunan harga pokok penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk bekerja lebih efisien dibandingkan dengan pesaing. Jika tidak, maka beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut mempengaruhi nilai perolehan penjualan ke depan.

4) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan

Penyebab naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui oleh perusahaan karena dengan diketahuinya penyebab naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya-biaya lainnya. Penyebab utama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah karena dari pihak luar perusahaan sehingga mau tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.

- 5) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual

Analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik harga jual. Artinya ada pihak-pihak yang memang seharusnya bertanggung jawab apabila terjadi kenaikan atau penurunan harga jual.

- 6) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga pokok.

Analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat turunnya harga pokok penjualan. Artinya untuk urusan harga pokok penjualan, pihak bagian produksilah yang bertanggungjawab.

- 7) Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode

Sudah pasti analisis laba ini pada akhirnya akan memberikan manfaat untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode. Artinya hasil yang diperoleh dari analisis laba akan menentukan kinerja manajemen ke depan.

- 8) Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan.

Analisis laba digunakan sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba sebelumnya. Jika berhasil, manajemen mungkin sekarang akan dipertahankan atau bahkan ada yang dipromosikan ke jabatan yang lebih tinggi. Akan tetapi, jika gagal sebaliknya akan diganti dengan manajemen yang baru. Di samping itu, keberhasilan atau kegagalan manajemen dalam mencapai target laba juga akan menentukan besar kecilnya insentif yang bakal mereka terima.

d. Pengklasifikasian Laba

Laba ialah satu sasaran penting bagi perusahaan yang berorientasi pada profit (keuntungan) akan menghasilkan laba. Oleh karena itu, jumlah laba yang dihasilkan dapat dipakai sebagai salah satu alat ukur efektifitas perusahaan karena laba merupakan keuntungan yang diterima perusahaan, karena perusahaan telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan pihak lain. Dibawah ini adalah pengklasifikasian laba, yaitu:

1. Laba kotor atas penjualan merupakan selisih dari penjualan bersih dan harga pokok penjualan.
2. Laba bersih operasi perusahaan yaitu laba kotor dikurangi dengan sejumlah biaya penjualan, biaya administrasi dan umum.
3. Laba bersih sebelum pajak merupakan pendapatan perusahaan secara keseluruhan sebelum pajak perseroan.
4. Laba bersih setelah pajak yaitu laba bersih setelah ditambah atau dikurangi dengan pendapatan dan biaya non operasi dan dikurangi laba perseroan.

e. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau selalu berbeda-beda. Artinya laba yang diperoleh dari periode tahun pertama dan tahun periode yang seterusnya berubah-ubah. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun dari kondisi luar perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba tersebut adalah sebagai berikut ²⁹:

- 1). Berubahnya Harga Jual.

Artinya, berubahnya harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada periode sebelumnya, yang akan mengakibatkan naik turunnya laba.

- 2). Berubahnya Jumlah Kuantitas (Volume) Barang yang Dijual.

Artinya, perubahan jumlah barang yang dijual dari jumlah yang dianggarkan dengan jumlah periode sebelumnya. Sama seperti harga jual, misalnya dari jumlah yang ditargetkan.

²⁹Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Jakarta:salemba empat, 2001), h.53

3). Berubahnya Harga Pokok Penjualan

Artinya perubahan harga pokok penjualan dari yang dianggarkan dengan harga pokok penjualan pada periode sebelumnya. Perubahan ini mungkin disebabkan karena adanya kenaikan harga pokok penjualan dari sumber utamanya, misalnya kenaikan atau penurunan harga bahan baku atau akibat kenaikan biaya yang dibebankan dari sebelumnya.

Pertumbuhan laba di pengaruhi oleh beberapa faktor yaitu ;³⁰

1. Besarnya perusahaan.

Semakin besarnya suatu perusahaan, maka ketepatan pertumbuhan laba yang diharapkan semakin tinggi.

2. Umur perusahaan.

Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketepatannya masih rendah dalam memperoleh laba tersebut.

3. Tingkat Leverage

Bila perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi, maka manajer Manipulasi laba sehingga dapat mengurangi ketetapan pertumbuhan laba.

4. Tingkat penjualan

Tingkat penjualan di masa lalu yang tinggi, semakin tinggi tingkat penjualan di masa yang akan datang sehingga pertumbuhan laba semakin tinggi.

5. Perubahan laba masa lalu.

Semakin besar perubahan masa lalu, semakin tidak pasti laba yang diperoleh di masa mendatang.

Namun begitu pertumbuhan laba juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor luar seperti adanya peningkatan harga karena inflasi dan adanya kebebasan manajerial yang memungkinkan manajer memilih metode akuntansi dan membuat estimasi yang dapat meningkatkan laba.

³⁰*Ibidh*, h. 56

2. Perputaran Persediaan

a. Pengertian Perputaran Persediaan

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (*inventory*) ini berputar dalam suatu periode.³¹ Semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang dibutuhkan dalam persediaan semakin rendah. Untuk mencapai tingkat perputaran yang tinggi, maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan secara teratur. Hal ini yang jelas adalah rasio perputaran persediaan memberikan pemahaman tentang kualitas persediaan dan kesuksesan dalam memutarakan persediaan dan penjualan.³²

Dalam konsep ini semakin tinggi perputaran persediaan maka semakin baik bagi perusahaan, namun begitu sebaliknya semakin rendah perputaran persediaan maka semakin tidak baik bagi perusahaan. Perputaran persediaan adalah elemen utama dari modal kerja yang berupa aktiva yang selalu dalam keadaan berputar dimana secara terus menerus mengalami perubahan³³. Didalam perputaran persediaan perusahaan harus memperhatikan berapa kali persediaan di dalam gudang berputar atau diganti, karena secara tidak langsung akan memberikan akibat yang buruk terhadap perusahaan nantinya. Perputaran persediaan adalah rasio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan³⁴. Bagi perusahaan melakukan kegiatan pemasaran tidak lepas akan kebutuhan barang-barang dagangan yang menjadi faktor utama dalam menunjang jalannya aktivitas pemasaran. Perputaran persediaan juga dapat diukur dengan menunjukkan tingkat penjualan yang tinggi atau rendah dalam perusahaan tersebut, perputaran

³¹ Kasmir, Pengantar Manajemen Keuangan, (Jakarta: Predamedia Group, 2010) h. 129

³² Wild, John J., Subramanyam, K.R. dan F. Halsey, Robert. *Analisis Laporan Keuangan*. Penerjemah: Bachtar dan Harahap, edisi 8 buku 2, (Jakarta: Salemba Empat, 2005)h.87

³³ Rudianto, *pengantar akuntansi*, (Jakarta: Erlangga, 2008), h. 70

³⁴ Ibidh, h. 73

persediaan adalah mengukur antara volume barang dagangan yang dijual dengan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode berjalan.³⁵

Perputaran persediaan dalam perusahaan menunjukkan kinerja perusahaan dalam aktivitas operasionalnya. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan. Munawir menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

b. Faktor– faktor yang Mempengaruhi Perputaran Persediaan

Adapun faktor– Faktor yang mempengaruhi perputaran persediaan meliputi tingkat penjualan, sifat teknis dan lamanya proses produksi serta daya tahan produk akhir. Tingkat perputaran persediaan (*Inventory Turn Over*) mempunyai efek langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan ke dalam persediaan. Makin *turn over* persediaan maka jangka waktu modal yang diinvestasikan ke dalam persediaan makin pendek, sehingga untuk memenuhi volume penjualan tertentu membutuhkan jumlah modal yang lebih kecil dari pada *Turn Over* yang rendah.

Tingkat perputaran persediaan barang jadi diukur dengan rasio perputaran persediaan. Tingkat perputaran persediaan menunjukkan berapa kali persediaan barang dagangan dijual atau dibeli kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko kerugian yang disebabkan penurunan harga atau perubahan selera konsumen dan bias menghemat biaya pemeliharaan persediaan. Perputaran persediaan menunjukkan berapa kali (secara rata-rata) persediaan barang dijual dan diganti selama satu periode.

Perputaran Persediaan menunjukkan barang dijual dan diadakan kembali selama satu periode akuntansi. Perusahaan yang tidak hanya membeli dan menjual

³⁵Warren et all, *Analisis Laporan Keuangan (Edisi V)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2007) h. 462

barang dagangan melainkan juga memproduksi barang dagangan, maka perusahaan ini akan mempunyai persediaan bahan mentah, barang dalam proses dan barang jadi pada akhir tahun. *Turn over* persediaan adalah merupakan ratio atau jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. Periode perputaran persediaan dapat digunakan untuk melihat apakah terdapat ketidakseimbangan, yang bisa saja menunjukkan kelebihan investasi dalam berbagai komponen tertentu persediaan.³⁶

c. Mengukur Perputaran Persediaan

Untuk mengetahui berapa kali perputaran persediaan dalam penjualan untuk menghasilkan laba, berikut dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut³⁷:

$$\text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

Rasio perputaran persediaan mengukur berapa kali persediaan berputar atau di ganti selama satu periode. Pengelola persediaan suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat perputaran persediaannya. Semakin cepat perputaran persediaan maka semakin baik kondisi keuangan perusahaan. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan berarti semakin cepat dana yang diinvestasikan pada persediaan dan penjualan kembali³⁸. Sebaliknya jika tingkat perputaran persediaan rendah berarti persediaan membutuhkan waktu yang lebih lama untuk memutar barang dagangannya. Sehingga dana yang di tanamkan atau diinvestasikan pada persediaan lama kembali menjadi kas³⁹.

d. Manfaat Menghitung Rasio Perputaran Persediaan

³⁶ Aulia, *Analisis Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba Bersih study kasus pa PT. Maju Karya (Persero)*, Jurnal Vol. 1 No. 1 2004

³⁷ Kasmir, h. 130

³⁸ Hermansyah Sembiring dan Muhammad Rizal. *Buku Pintar Manajemen Keuangan*. (Bandung Citapustaka Media Perintis, 2011)h.50

³⁹ Sawir, Agnes. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan perusahaan*. (Jakarta, Gramedia Pustaka Umum, 2010)h.46

Semakin tinggi rasio perputaran persediaan maka menunjukkan modal kerja yang baik, dan sebaliknya rasio perputaran persediaan semakin rendah maka akan terjadi kerugian pada perusahaan⁴⁰. Adapun manfaat perhitungan perputaran persediaan dapat disebabkan oleh beberapa faktor sebagai berikut⁴¹:

- 1) Dapat diketahui apakah pengelolaan persediaan telah dilakukan dengan baik.
- 2) Dapat diketahui kecepatan dari pergantian, dimana semakin tinggi pergantian persediaan, semakin semakin tinggi biaya yang dapat dihemat sehingga laba perusahaan naik.

e. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba

Pengelolaan persediaan merupakan suatu pekerjaan yang sulit, dimana kesalahan dalam menentukan tingkat persediaan dapat berakibat fatal. Raharjaputra menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan, begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan. Pendapat lain menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.⁴²

perputaran persediaan merupakan ratio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. Tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangan dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan.

Perputaran persediaan terhadap laba perusahaan harus memperhatikan persentase laba karena semakin besar laba maka perputaran persediaan terhadap laba meningkat. Perputaran persediaan adalah suatu ukuran yang menunjukkan

⁴⁰ Martono dkk. *Manajemen Keuangan (edisi-I)*, (Yogyakarta: Ekonisia: 2008) h. 34

⁴¹ Bambang Riyanto, *Analisis Laporan Keuangan dan Penjualan (edisi II)*, (Jakarta: Salemba empat, 2007), h. 85

⁴² Sawir Agnes, h. 48

berapa kali persediaan berputar dalam satu periode. Apabila tingkat perputaran persediaan tinggi maka tingkat penjualannya akan tinggi, sehingga pendapatan dapat meningkat serta laba operasi juga akan meningkat.⁴³ Apabila tingkat perputaran persediaan rendah artinya tingkat penjualannya juga rendah, sehingga pendapatan mengalami penurunan dan hal tersebut akan menimbulkan penurunan laba operasi yang diperoleh karena biaya-biaya tambahan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya pemeliharaan dan biaya penyimpanan persediaan barang dagang.

Rasio perputaran persediaan mengukur efisiensi pengelolaan barang dagang. Rasio ini merupakan indikasi yang cukup populer untuk menilai efisiensi operasional, yang memperlihatkan seberapa baiknya manajemen mengontrol modal yang ada pada persediaan. Rasio perputaran persediaan (*Inventory Turnover*) digunakan untuk mengukur perjalanan persediaan sampai kembali menjadi uang kas.⁴⁴ Rasio ini dihitung dengan membagi penjualan dengan persediaan atau harga pokok dengan persediaan. Rasio Perputaran Persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam suatu periode.⁴⁵ Apabila rasio yang diperoleh tinggi, ini menunjukkan perusahaan bekerja secara efisien dan likuid persediaan semakin baik. Demikian pula apabila perputaran persediaan rendah berarti perusahaan bekerja secara tidak efisien atau tidak produktif dan banyak barang persediaan yang menumpuk.

Ada beberapa pengaruh perputaran persediaan terhadap laba antara lain sebagai berikut:⁴⁶

1) Faktor Waktu

Lamanya waktu antara mulai dilakukannya pemesanan bahan-bahan sampai dengan kedatangan bahan yang dipesan tersebut dan diterima digudang persediaan. Hal ini akan menghambat lama atau cepatnya perputaran persediaan yang memberikan pengaruh terhadap laba.

⁴³ Bambang Riyanto, h.89

⁴⁴ *Ibid*, h. 90

⁴⁵ Kasmir, h.135

⁴⁶ Martono, h.37

2) Penggunaan bahan baku rata-rata.

Salah satu dasar untuk memperkirakan penggunaan bahan baku selama periode tertentu, khususnya selama periode pemesanan barang. Apabila penggunaan bahan baku yang berlebihan akan mengakibatkan biaya-biaya yang timbul akibat penggunaan bahan baku tersebut dan berpengaruh terhadap berkurang atau bertambahnya laba.

3) Resiko kehabisan persediaan.

Pengiriman barang yang dipesan, apakah tepat waktu atau sering kali terlambat. Apabila terjadi hal kehabisan barang maka akan menghambat penjualan dan sangat berpengaruh terhadap lama atau cepatnya persediaan tersebut menjadi laba.

g. Pengertian Persediaan

Persediaan dapat diartikan sebagai barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual kembali pada masa atau periode yang akan datang⁴⁷. Persediaan juga mencakupi barang jadi yang telah diproduksi atau barang dalam penyelesaian yang sedang diproduksi perusahaan dan termasuk bahan serta perlengkapan yang akan digunakan dalam proses produksi. Sedangkan dalam perusahaan jasa biaya persediaan meliputi upah dan biaya personalia lainnya secara langsung menangani pemberian jasa termasuk tenaga penyedia dan overhead yang diatribusikan.⁴⁸ Selain itu, persediaan merupakan investasi modal dalam aktiva lancar yang paling besar, adanya persediaan barang sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan berputar dan secara terus menerus mengalami perubahan, oleh karena itu investasi dalam persediaan adalah satu bentuk investasi yang adanya dipentingkan oleh perusahaan. Secara teknis, persediaan adalah suatu teknik yang berkaitan dengan penetapan terhadap besarnya persediaan bahan yang harus diadakan untuk

⁴⁷ Ni Luh Gede Erni Sulindawati, et. Al, *intermediate Accounting*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), h.73

⁴⁸ Supriyono, *Akuntansi Biaya*, Yogyakarta: (BPFE Yogyakarta, 2000),h.53

menjamin kelancaran dalam kegiatan operasi produksi⁴⁹. Tanpa adanya persediaan, perusahaan akan menghadapi resiko dimana pada suatu waktu tidak dapat memenuhi kebutuhan para pelanggannya⁵⁰. Oleh karena itu hal ini dapat berakibat buruk bagi perusahaan, karena secara tidak langsung perusahaan menjadi kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang seharusnya didapatkan. Menurut PSAK No. 14, hal 14.1 s/d 14.2 dan 14.9-IAI,2002 persediaan adalah asset.⁵¹

1. Barang yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal
2. Barang dalam proses produksi atau dalam perjalanan; atau
3. Barang dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Keberadaan persediaan memiliki nilai strategis bagi perusahaan, hal ini disebabkan sekitar 25% atau lebih dari investasi yang ditanamkan dalam modal usaha berupa persediaan. Artinya, persediaan mendominasi aktiva lancar perusahaan yang merupakan modal kerja guna memutar roda persediaan⁵². Untuk itu pengendalian dalam perusahaan sangat diperlukan karena berhubungan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Pengendalian yang baik berhubungan dengan perencanaan yang baik. Tanpa perhitungan yang baik, maka perusahaan akan banyak mengeluarkan biaya, sehingga akan berdampak juga pada biaya produksi, sehingga harga yang diterima konsumen menjadi lebih tinggi. Hal ini sesuai dengan tujuan pengendalian yaitu :⁵³

1. Menjaga agar perusahaan tidak kehabisan bahan baku sehingga menyebabkan terhentinya proses produksi.
2. Menjaga agar keadaan persediaan tidak terlalu besar atau kelebihan sehingga biaya – biaya yang timbul dari persediaan tidak besar pula.

⁴⁹ Agus Ristono, *Manajemen Persediaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h.2

⁵⁰ Mohamad Syamsul Ma'rif, *Manajemen Operasi*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2003)h.64

⁵¹ Sukrisno Agoes, *Auditing Buku I(Edisi 4)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), h.228

⁵² Dewi Utari *et.al.* *Manajemen Keuangan*. (Mitra Wacana Media. Jakarta. 2014)h.60

⁵³ Ef Kantambaru Gandey, "Pengertian Pengendalian Persediaan",

3. Selain untuk memenuhi permintaan pelanggan, persediaan juga diperlukan apabila biaya untuk mencari barang/ bahan penggantian atau biaya kehabisan barang atau bahan (*stock out*) relative besar.

Dalam hal ini persediaan adalah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan (harta) dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi.

Diantaranya ayat-ayat yang meliputi barang kepemilikan adalah QS At-Taubah [9] : 35.⁵⁴

يَوْمَ تَحْمَىٰ عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ فَتُكْوَىٰ بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنُوبُهُمْ وَظُهُورُهُمْ هَذَا مَا كُنْتُمْ لَا تُفْسِكُمْ فَذُوقُوا مَا كُنْتُمْ تَكْتُمُونَ ﴿٣٥﴾

Artinya : “Pada hari dipanaskan emas perak itu dalam neraka jahannam, lalu dibakar dengannya dahi mereka, lambung dan punggung mereka (lalu dikatakan) kepada mereka: “inilah harta bendamu yang kamu simpan untuk dirimu sendiri, Maka rasakanlah sekarang (akibat dari) apa yang kamu simpan itu.”

Pada ayat ini harta yaitu kekayaan yang kita miliki yang termasuk diantaranya yaitu persediaan. Dimana harta tersebut tidak boleh hanya disimpan, akan tetapi harus segera dijual atau diperdagangkan agar tidak terjadi penimbunan barang dagangan (*ikhtikar*). Islam secara tegas melarang penimbunan barang, yakni dengan mengambil keuntungan diatas keuntungan normal dengan cara menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi⁵⁵. Ikhtikar tidak hanya merusak mekanisme pasar, tetapi juga menghambat keuntungan yang akan diperoleh orang lain dan proses distribusi diantara manusia.

Persediaan merupakan barang yang dijual dalam aktifitas operasi normal perusahaan, persediaan merupakan salah satu komponen modal kerja. Dengan

⁵⁴ Al- Jumanatul Ali, h. 192

⁵⁵ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami* (Jakarta: IIIT-Indonesia, 2003), Edisi 2, h. 266

pengecualian organisasi jasa tertentu, persediaan merupakan aktiva inti dan penting dalam perusahaan, khususnya perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan dan manufaktur. Persediaan harus diperhatikan karena merupakan komponen utama dari aktivitas operasi dan langsung mempengaruhi perhitungan laba.

Persediaan adalah aktiva yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi dan dalam perjalanan, atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi dan pemberian jasa. Karena apabila persediaan terlalu kecil, maka kegiatan operasi perusahaan akan mengalami penundaan atau beroperasi pada kapasitas yang rendah. Akan tetapi apabila perusahaan mempunyai persediaan yang terlalu banyak namun kurang efektifitas pengelolaannya, maka perputaran persediaan rendah sehingga akan mempengaruhi laba perusahaan.⁵⁶

Persediaan merupakan suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam proses produksi⁵⁷.

Persediaan adalah sejumlah barang jadi, bahan baku, barang dalam proses yang dimiliki perusahaan dengan tujuan untuk dijual atau diproses lebih lanjut⁵⁸. Persediaan merupakan barang yang dijual dalam aktifitas operasi normal perusahaan.

Persediaan adalah aktiva yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi dalam perjalanan, atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi dan pemberian jasa.⁵⁹

⁵⁶ Agus Sartono, *Manajemen Keuangan Internasional*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2003) h. 38

⁵⁷ *Ibid*, h. 49

⁵⁸ Murdifi Haming, *Manajemen Produksi Modern*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012) h.

⁵⁹ *Ibid*, h. 56

Persediaan merupakan bagian yang paling aktif dalam operasi perusahaan, yang secara terus-menerus dibeli atau diproduksi maupun dijual. Sumber daya perusahaan dapat diinvestasikan dalam barang yang dibeli atau diproduksi, akan tetapi kemajuan dalam teknologi informasi memungkinkan perusahaan untuk lebih efisien dalam mengelola tingkat persediaan perusahaan, sehingga perusahaan dihadapkan pada permasalahan yang semakin kompleks dan dinamis.⁶⁰

Persediaan adalah barang-barang yang dimiliki oleh perusahaan dagang, baik berupa usaha grosir maupun ritel, ketika barang-barang tersebut telah dibeli dan ada kondisi siap untuk dijual⁶¹. persediaan adalah suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha tertentu atau persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi. Jenis persediaan perusahaan proses terdiri dari 3 meliputi persediaan bahan baku, persediaan barang dalam proses dan persediaan barang jadi. *Inventory* merupakan persediaan barang yang sesuai dalam perputaran, yang selalu dibeli dan dijual, yang tidak mengalami proses lebih lanjut di dalam perusahaan tersebut yang mengakibatkan perubahan bentuk dari barang yang bersangkutan.

Persediaan berpengaruh terhadap neraca maupun laporan laba rugi yang mempunyai peranan penting dalam menentukan hasil operasi perusahaan dalam suatu periode dan manajemen perusahaan yang efektif merupakan kunci keberhasilan operasi perusahaan. Manajemen berusaha untuk mempertahankan kuantitas dan jenis persediaan yang cukup untuk memenuhi permintaan konsumen tetapi disisi lain manajemen juga harus menghindari biaya penyimpanan yang terlalu tinggi dan pemeliharaan persediaan yang akan melambung.

Persediaan memiliki dua karakteristik penting, yakni:

1. Persediaan tersebut merupakan milik perusahaan
2. Persediaan tersebut siap dijual kepada konsumen

⁶⁰ Agus Sartono, h. 40

⁶¹ Soemarso S.R, h. 50

Persediaan merupakan aktiva yang harus dikelola dengan baik, kesalahan dalam pengelolaan akan mengakibatkan komponen aktiva lain menjadi tidak optimal, bahkan bisa mengakibatkan kerugian. Pengelolaan dalam hal manajemen perputaran persediaan bisa sangat menentukan dalam manajemen kelanjutan aktivitas perusahaan. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

Persediaan Bagi perusahaan garmen dan tekstil persediaan merupakan hal yang harus dimiliki perusahaan. Persediaan tersebut dapat berupa bahan baku, barang dalam proses atau barang jadi. Persediaan harus dimiliki perusahaan karena merupakan produk perusahaan yang harus dijual sebagai sumber pendapatan. Persediaan merupakan aktiva perusahaan yang penting sekali, karena berpengaruh secara langsung terhadap kemampuan perusahaan dalam memperoleh pendapatan. Karena itu persediaan harus dikelola dan dicatat dengan baik, agar perusahaan dapat menjual produknya dan memperoleh pendapatan sehingga tujuan perusahaan tercapai. persediaan adalah sejumlah barang jadi, bahan baku, barang dalam proses yang dimiliki perusahaan dengan tujuan untuk dijual atau diproses lebih lanjut. Persediaan merupakan suatu bagian investasi perusahaan yang merupakan kekayaan (*assets*) perusahaan dengan menggunakan berbagai sumber dana.

Jadi dapat disimpulkan bahwa persediaan merupakan barang yang bisa berupa peralatan, bahan mentah, dan barang jadi yang merupakan aset penting perusahaan untuk kemudian dijual kembali dalam aktivitas perusahaan guna memperoleh laba sebagaimana yang diharapkan perusahaan. Tingkat persediaan yang optimal akan bergantung pada penjualan, sehingga penjualan harus diramalkan sebelum persediaan sasaran dapat disusun. Selain itu, karena kesalahan dalam penentuan tingkat persediaan akan mengarah pada hilangnya penjualan atau biaya penyimpanan yang berlebihan, manajemen persediaan memiliki arti yang cukup penting.

3. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan suatu transaksi yang melibatkan penjual dan pembeli pada kegiatan usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang ataupun jasa. Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya diterima sekaligus (langsung lunas). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai, dalam hal ini laba yang diharapkan adalah lebih besar daripada penjualan tunai.⁶²

Secara umum penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran, dengan kata lain sasaran utama dari pemasaran adalah untuk memperoleh peningkatan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu. Penjualan adalah suatu tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang lain agar mau memiliki barang yang ditawarkan sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan kepuasan.⁶³

Hal ini dilakukan perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan dalam perusahaan tersebut. Penjualan adalah proses dimana sang penjual memastikan, mengaktivasi dan memuaskan kebutuhan atau keinginan si pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun bagi sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan⁶⁴.

Penjualan adalah hasil yang diperoleh perusahaan dari penjualan barang yang dipasarkan pada periode tertentu baik secara tunai maupun kredit.⁶⁵ Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.⁶⁶

Penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberi jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang/jasa

⁶² Sudaryono, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h: 5

⁶³ *Ibidh*, h.5

⁶⁴ Winardi, *Ilmu dan Seni Menjual*, (Bandung: Salemba Empat, 2009), h: 13

⁶⁵ Irwan, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT. Mabar Feed Indonesia (Skripsi Fakultas Ekonomi UMSU, Medan : 2011)*, h. 15

⁶⁶ Murdifin Haming, h.56

dalam suatu periode akuntansi.⁶⁷ Penjualan merupakan pengalihan hak milik atas barang dengan imbalan uang sebagai gantinya dengan persetujuan dengan menyerahkan barang kepada pihak lain dengan menerima pembayaran.

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi – transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pembeli.⁶⁸

Dari beberapa definisi tentang penjualan yang telah dikemukakan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa dengan adanya penjualan maka akan tercipta proses pertukaran barang dan jasa. Penjualan atau menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi orang lain agar membeli barang dan jasa yang ditawarkan sehingga memberikan kepuasan timbal balik antara penjual dan pembeli.⁶⁹

Diantaranya ayat-ayat yang menjelaskan tentang penjualan adalah QS Hud [11] : 84 dan 85.⁷⁰

﴿وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۚ قَالَ يَنْقُومِ رَبُّكُمُ اللَّيْلُ بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ۚ وَالْمِيزَانَ ۚ إِنِّي أَرْبُكُم بِخَيْرٍ وَإِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ ۖ وَيَنْقُومِ أَوْفُوا الْمِيزَانَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعَثُّوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ۚ﴾

Artinya : “Dan kepada (penduduk) Madyan (kami utus) saudara mereka, Syu'ayb. Ia berkata, “ Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tiada tuhan bagimu selain Dia. Dan janganlah kamu kurangi takaran dan timbangan, sesungguhnya aku melihat kamu dalam keadaan yang baik (mampu) dan sesungguhnya aku khawatir terhadapmu akan azab hari yang membinasakan (kiamat). ”

⁶⁷ Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*, (Jakarta: PT. Gramedia Pusaka Utama, 2009), hal : 57

⁶⁸ Mulyadi, *System Akuntansi. Edisi ke 3*, (Yogyakarta: Penerbit stie ykpn, 2001)

⁶⁹ Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: BPFE, 2001) h. 1

⁷⁰ Al-Jumanatul Ali, h. 231

“Dan Syu’Ayyub berkata, “Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah kamu membuat kejahatan dimuka bumi dengan membuat kerusakan.”

Pada ayat diatas menjelaskan bahwa janganlah kamu mengurangi takaran sesungguhnya Allah melihat seluruh apa yang kita lakukan di dunia ini dan Allah khawatir akan azab yang kita terima pada hari akhir kelak. Dan janganlah mengurangi takaran atau timbangan, karena perbuatan itu merugikan orang lain. Secara lahiriah keuntungan atau laba yang diperoleh setelah mengenakan timbangan akan menjadi lebih kecil, namun demikian berkah atau pengaruh positif yang dihasilkan akan memberikan efek ganda bagi penjual. Dari segi syariah, takaran dan timbangan dalam jumlah yang cukup dengan sendirinya memberi ketenangan lahir bathin karena terjauh dari dosa dan kesalahan. Sedangkan dari segi bisnis, pelaku yang jujur kan selalu disayangi pembeli sehingga tidak tertutup kemungkinan usahanya akan berjalan dan berkembang terus dari waktu ke waktu.

b. Tujuan Penjualan

Didalam penjualan bersih terdapat tujuan agar suatu penjualan mempunyai target dalam pemasaran yang mencapai keuntungan besar di perusahaan, Adapun tujuan penjualan adalah sebagai berikut: ⁷¹

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Secara umum adapun usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para tenaga penjualan, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerja sama dari beberapa pihak diantaranya adalah fungsionaris dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, bagian personalia yang menyediakan tenaga kerja.

c. Jenis dan Bentuk Penjualan

⁷¹Sudaryono, h. 7

Didalam sistem penjualan ada jenis dan bentuk penjualan yang mana untuk dipersiapkan dalam kegiatan penjualan.

Adapun jenis-jenis dan bentuk penjualan sebagai berikut⁷²:

1) *Trade selling*

Penjualan yang dapat terjadi apabila produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

2) *Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.

3) *Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

4) *New Businies Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

5) *Responsive Selling*

Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retailing*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang. Selain dari jenis-jenis penjualan terdapat pula bentuk-bentuk dari penjualan antara lain yaitu:⁷³

1. Penjualan Tunai

Penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka

⁷²Sadeli, *Manajemen Pemasaran Modern.(Edisi II)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008) h:77

⁷³Mohamad Syamsul, *Manajemen Operasi*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2003)h : 34

pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan Kredit.

Penjualan *non cash*, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan secara Tender.

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjualan Ekspor.

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *letter of credit*.

5. Penjualan secara Konsinyasi.

Penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan kepada penjual.

6. Penjualan secara Grosir.

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importer.

f. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba

Ada beberapa pengaruh penjualan terhadap laba antara lain sebagai berikut :⁷⁴

1) Peningkatan Jumlah Penjualan.

Dalam meningkatkan jumlah penjualan maka akan membutuhkan biaya yang lebih dalam produksi persediaan yang memberikan pengaruh berkurangnya laba akibat dari biaya yang dikeluarkan, akan tetapi dari peningkatan penjualan tersebut akan menambah laba karena adanya peningkatan penjualan.

2) Kondisi Pasar

⁷⁴Sadeli, h.79

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Apabila kegiatan penjualan berjalan lancar atau sasaran konsumen yang tepat maka akan mempengaruhi banyak atau sedikitnya barang yang terjual yang berpengaruh terhadap laba.

3) Modal

Modal digunakan sebagai dasar dalam menjalankan usaha dan apabila penjualan lancar maka akan memperkecil jumlah modal yang tertanam di dalam perusahaan dan akan menambah laba.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba perusahaan telah banyak dilakukan, di antaranya penelitian Muh Najib Kasim tahun 2014,⁷⁵ Cintia Dewi Farhana 2016,⁷⁶ Nurul Widyawati 2014,⁷⁷ Julit2010⁷⁸. Berikut ini beberapa tinjauan dari penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini sebagaimana pada tabel 2.1

Tabel 2.1

NO	NAMA	JUDUL	VARIABEL DAN METODE PENELITIAN	HASIL PENELITIAN
1	Muh Najib Kasim	Analisis perputaran persediaan dalam	Variabel yang digunakan	Bahwa perputaran

⁷⁵Muh Najib Kasim. “ Analisis perputaran persediaan dalam meningkatkan laba pada kopkar gotong royong PT.PLN (Persero) Area Palopo” *dalam Jurnal Equilibrium*, 2014, h. 79

⁷⁶Cintia Dewi Farhana, h.8

⁷⁷Nurul Widyawati. “Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi” *dalam Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 2014, h. 17

⁷⁸Julita, “Pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan dalam meningkatkan laba pada perusahaan Garmen dan Tekstil yang terdaftar di bursa efek Indonesia (BEI)”, (dalam Jurnal UMSU, 2010), H.14

	(2014)	meningkatkan laba pada kopkar gotong royong PT.PLN (Persero) Area Palopo.	dalam penelitian ini ada 2 yaitu perputaran persediaan sebagai variabel X dan laba sebagai variabel Y. Metode penelitian yang digunakan yaitu analisis deskriptif yaitu berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang diperoleh dari pihak perusahaan.	persediaan mampu dalam memutar persediaan dalam gudang, sehingga PT. PLN dapat menghasilkan laba.
2	Cintia Dewi Farhana (2016)	Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT. Ambara Madya Sejati di Singaraja Tahun 2012-2014.	Variabel yang digunakan dalam penelitian ini ada 3 dengan 2 variabel terikat dan 1 variabel bebas bebas. Perputaran persediaan sebagai X1 , pertumbuhan penjualan sebagai X2 dan profitabilitas sebagai Y. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda	Perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang simultan terhadap profitabilitas.

			dengan bantuan aplikasi SPSS 16.0 <i>for windows</i> .	
3	Nurul Widyawati Jurnal Vol. 3 No. 1 (2014)	Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi.	Variabel yang digunakan dalam penelitian ini ada 3 yaitu dengan 2 variabel bebas dan 1 variabel terikat, penjualan sebagai variabel X1, perputaran piutang sebagai X2 dan laba bersih sebagai X. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan metode kausal komparatif.	Penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan, perputaran piutang piutang berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan dan penjualan mempunyai pengaruh dominan terhadap laba bersih karena mempunyai koefisien determinasi parsialnya paling besar.
4	Julita Skripsi (2010)	Pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan dalam meningkatkan laba pada perusahaan Garmen dan Tekstil yang terdaftar di bursa efek Indonesia (BEI).	Variabel yang digunakan dalam penelitian ini ada 3 yaitu 2 sebagai variabel bebas dan 1 variabel terikat. Dimana perputaran piutang sebagai X1, perputaran persediaan sebagai X2 dan	Pada perusahaan tersebut mampu untuk memaksimalkan laba begitu baik, karena perputaran piutang dan perputaran persediaan yang cepat dari tahun ketahunnya,

			profitabilitas sebagai Y. metode penelitian yang digunakan analisis deskriptif yaitu berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang diperoleh dari pihak perusahaan.	sehingga menghasilkan laba yang diinginkan di perusahaan.
--	--	--	--	---

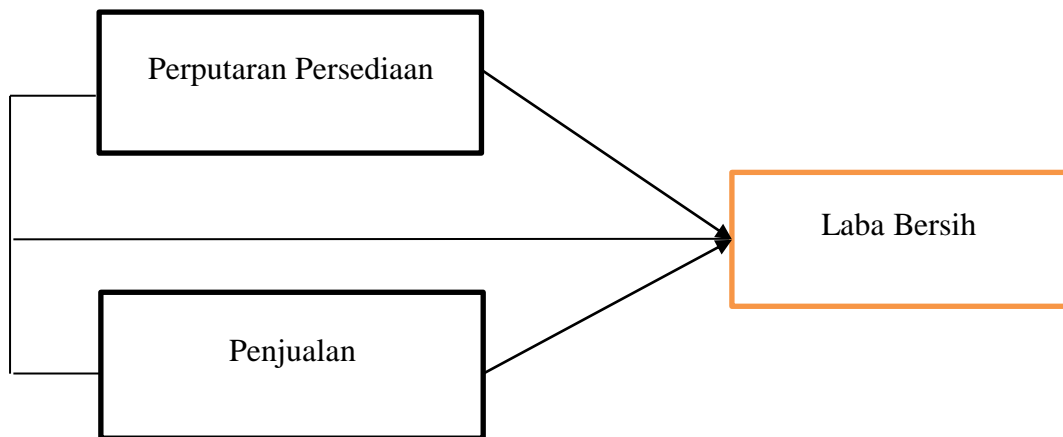
Perbedaan penelitian saya dengan penelitian terdahulu adalah penelitian yang saya lakukan lebih berfokus kepada perputaran persediaan, penjualan dan pengaruhnya terhadap laba, dapat dilihat dari tabel penelitian terdahulu ada yang pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas . Sementara penelitian saya melihat bagaimana pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba pada UD. Flamboyan Coconut Center Batu Bara.

C. Kerangka Konseptual

Berdasarkan kajian teoritis, maka kerangka konseptual yang mendasari penelitian ini adalah bahwa perputaran persediaan adalah kemampuan perusahaan untuk mengembalikan dana yang ditanam dalam persediaan dalam suatu periode tertentu dengan cara membagikan total penjualan dengan total persediaan setiap tahunnya. Tingkat perputaran yang tinggi menunjukkan cepatnya dana yang tertanam dalam persediaan kembali menjadi laba atau dengan kata lain cepat terjual dan berubah menjadi kas.

Dengan perputaran persediaan yang tinggi akan mengakibatkan penjualan yang juga semakin cepat sehingga persediaan akan kembali menjadi laba juga lebih cepat. Semakin cepat persediaan menjadi laba, maka perusahaan akan memiliki kemampuan untuk membeli, mengolah dan menjual kembali persediaan tersebut kepada konsumen sehingga tingkat penjualan juga semakin meningkat.

Kerangka konseptual yang diuraikan di atas ditunjukkan pada gambar 2.1.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

D. Hipotesis

Merupakan pernyataan sementara mengenai hubungan antara variabel-variabel yang menjadi objek penelitian dalam penelitian ini dapat dirumuskan suatu hipotesis mengenai apakah ada hubungan yang berpengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba yaitu:

- 1 H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan perputaran persediaan terhadap laba pada UD Flamboyan Coconut Center Batu Bara.
 H_a : Terdapat pengaruh yang signifikan perputaran persediaan terhadap laba pada UD Flamboyan Coconut Center Batu Bara.
- 2 H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan penjualan terhadap laba pada UD Flamboyan Coconut Center Batu Bara.
 H_a : Terdapat pengaruh yang signifikan penjualan terhadap laba pada UD Flamboyan Coconut Center Batu Bara.
- 3 H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba pada UD Flamboyan Coconut Center Batu Bara.
 H_a : Terdapat pengaruh yang signifikan perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba pada UD Flamboyan Coconut Center Batu Bara.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian kuantitatif. Pendekatan penelitian kuantitatif adalah

penelitian ilmiah yang sistematis menelaah bagian-bagian dan fenomena serta hubungan–hubungannya antara variabel⁷⁹. Penelitian ini menguji pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba, berdasarkan data yang telah terkumpul dari UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara yang berlokasi di dusun IV Desa Ujung Kubu, Kecamatan Tanjung Tiram, Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara.

C. Jenis dan sumber data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis data penelitian yang termasuk kedalam data sekunder. Data sekunder merupakan penelitian yang di peroleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain) yang berupa bukti, catatan atau laporan historis yang disusun dalam arsip (dokumen) yang dipublikasikan. Data sekunder juga data yang sudah tersedia dan dapat diperoleh oleh peneliti dengan cara membaca, melihat dan mendengarkan.⁸⁰

Adapun sumber data dalam penelitian ini merupakan laporan keuangan yaitu data time series periode tahun 2015 – 2017 yang diperoleh langsung dari perusahaan tersebut, yang mana berupa dokumen laporan keuangan pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara dan informasi laporan keuangan yang berhubungan dengan penelitian, yaitu Neraca dan Laba Rugi.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dari penelitian ini merupakan bentuk dari studi dokumen yaitu mengumpulkan informasi laporan keuangan bulanan UD. Flamboyan Coconut Centre dari tahun 2015, 2016 sampai dengan 2017 serta data-data yang relevan dengan penelitian | hak perusahaan maupun berasal dari buku-buku maupun internet dan t 39 laporan keuangan bentuk neraca

⁷⁹Prasetyo,Bambang. *Metode Penelitian Kuantitatif*. (Jakarta:PTRajaGrafindo Persada,2005),h.30

⁸⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 209

dan laba/rugi yang diberikan langsung oleh pihak UD.Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.

E. Defenisi Operasional

Untuk memberikan batasan penelitian dalam memudahkan penafsiran mengenai variabel-variabel yang digunakan, maka diperlukan penjabaran defenisi variabel operasional, yakni sebagai berikut:

Variabel bebas (*Independent Variabel*) merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat).⁸¹ Maka dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen yaitu :

1. Perputaran persediaan (X1) perputaran persediaan adalah suatu kegiatan dimana persediaan didalam perusahaan bertukar atau diganti dan dengan cepatnya perputaran persediaan maka akan berpengaruh langsung bagi laba perusahaan.

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

2. Penjualan (X2) penjualan adalah kegiatan dimana transaksi terjadi yaitu dengan menukar barang dengan uang yang akan memberikan keuntungan terhadap perusahaan.

Penjualan bersih = penjualan – potongan penjualan – retur penjualan

Variabel terikat (*Dependent variabel*) merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas.⁸²

Maka dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah laba bersih (Y). Laba adalah hasil atau keuntungan yang diperoleh perusahaan dari kegiatan transaksi jual beli barang yang diproduksi perusahaan. Semakin cepat laba kembali maka hal ini akan semakin baik bagi perusahaan.

⁸¹ Azhari Akmal Tarigan, et.al., *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Medan: La Tansa Press, 2011), h. 57.

⁸² *Ibid*, h. 57.

Laba = penjualan – biaya

F. Metode Analisa Data

Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya kedalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar.⁸³ Analisis data yang digunakan untuk menjawab masalah-masalah dalam penelitian ini menggunakan beberapa uji statistik. Teknik analisa data yang digunakan adalah regresi linier berganda. Sebelum melakukan pengujian regresi linier berganda terlebih dahulu dilakukan pengujian-pengujian sebagai berikut:

1. Statistik Deskriptif

Statistika deskriptif adalah metode-metode yang berkaitan dengan pengumpulan dan penyajian suatu gugus data sehingga memberikan informasi yang berguna. Statistika deskriptif hanya memberikan informasi mengenai data yang dimiliki dan sama sekali tidak menarik inferensia atau kesimpulan apapun tentang gugus induknya yang lebih besar. Dengan Statistika deskriptif, kumpulan data yang diperoleh akan tersaji dengan ringkas dan rapi serta dapat memberikan informasi inti dari kumpulan data yang ada. Informasi yang dapat diperoleh dari statistika deskriptif ini antara lain ukuran pemusatan data, ukuran penyebaran data, serta kecenderungan suatu gugus data.⁸⁴

2. Uji Asumsi Klasik

Untuk melakukan uji asumsi klasik terhadap data primer ini, maka peneliti melakukan uji normalitas, uji multikolonieritas, dan uji heteroskedastisitas.

a. Uji Normalitas

Tujuan uji normalitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki

⁸³Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006) h. 23

⁸⁴Arfan Ikhsan and Misri, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Citapustaka Media Perintis 2012) h.98

distribusi normal.⁸⁵ Uji normalitas dapat dilakukan dengan menggunakan analisis grafik dan analisis statistik. Uji normalitas dengan analisis grafik dapat dilihat dari tampilan grafik histogram maupun grafik normal plot, kriteria pengambilan keputusan dengan analisis grafik sebagai berikut: jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Analisis statistik yang digunakan dalam penelitian ini dengan pendekatan Kolmogorov Smirnov, kriteria pengambilan keputusan uji Kolmogorov Smirnov menurut Ghazali sebagai berikut:⁸⁶

- 1) Jika nilai signifikan atau probabilitas $< 0,05$ maka variabel residual dinyatakan berdistribusi tidak normal.
- 2) Jika nilai signifikan atau probabilitas $> 0,05$ maka variabel residual dinyatakan berdistribusi data normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji asumsi tentang multikolinearitas ini dimaksudkan untuk membuktikan atau menguji ada tidaknya hubungan yang linear antara variabel bebas (independen) satu dengan variabel bebas (independen) yang lainnya. Apabila menggunakan pendekatan *Variance Inflation Factor* (VIF) untuk menguji hipotesisnya maka kriteria atau ukuran yang akan digunakan adalah:

- 1) Apabila harga koefisien VIF hitung pada *Collinearity Statistics* sama dengan atau lebih kecil daripada 10 (VIP hitung < 10) maka H_0 diterima yang berarti tidak terdapat hubungan antar variabel independen (tidak terjadi gejala multikolinearitas).
- 2) Apabila harga koefisien VIP hitung pada *Collinearity Statistics* lebih besar daripada 10 (VIP hitung > 10), maka H_0 ditolak yang

⁸⁵ Imam Ghazali, *SPSS*, (Semarang: Badan penerbit Universitas Diponegoro, 2013) h. 91

⁸⁶ *Ibid.* h.95

berarti terdapat hubungan antar variabel independen (terjadi gejala multikolinearitas).

c. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode saat ini dengan kesalahan periode sebelumnya. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Model regresi yang baik yaitu bebas dari autokorelasi. Untuk melihat ada atau tidaknya masalah autokorelasi dalam penelitian maka dapat dilakukan dengan uji Durbin Watson (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika nilai DW dibawah -2 berarti ada autokorelasi positif.
2. Jika nilai DW diantara -2 sampai dengan +2 berarti tidak ada autokorelasi.
3. Jika nilai DW +2 berarti ada autokorelasi negatif.

d. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.⁸⁷ Heteroskedastisitas diuji dengan Uji glejser, kriteria pengambilan keputusan:

- i. Jika variabel independen signifikan secara statistik mempengaruhi variabel dependen, maka ada indikasi terjadi heteroskedastisitas.
- ii. Jika probabilitas signifikansinya di atas tingkat kepercayaan 5%, maka tidak terjadi heteroskedastisitas

3. Uji Hipotesa

a. Uji determinasi R^2 (R Square)

Uji koefisien determinasi bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen yaitu laba menjelaskan

⁸⁷ *Ibid*, 137

variabel dependen yaitu untuk mengetahui besar persentase variasi variabel berikut yang dijelaskan pada variabel bebas, maka dicarilah nilai R^2 (R Square). Cara melihat uji ini adalah apabila koefisien determinasi berkisar antara nol maka hubungan keduanya dinyatakan lemah. Jika angka mendekati satu maka dinyatakan hubungan diantara keduanya sangat kuat.

b. Uji t

Uji t digunakan untuk menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel bebas secara individual terhadap variabel terikat. Apabila t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} maka H_a diterima dan H_o ditolak. Dan sebaliknya, apabila t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} maka H_a ditolak dan H_o diterima. Kriteria pengambilan keputusan dapat disimpulkan sebagai berikut:

H_a diterima dan H_o ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$

H_a ditolak dan H_o diterima jika $t_{hitung} < t_{tabel}$

c. Uji F

Uji F ini bertujuan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh bersama-sama terhadap variabel terikat. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_a diterima dan H_o ditolak. Apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_a ditolak dan H_o diterima. Kriteria pengambilan keputusan dapat disimpulkan sebagai berikut :

H_a diterima dan H_o ditolak jika $F_{hitung} > F_{tabel}$

H_a ditolak dan H_o diterima jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ ⁸⁸

d. Uji Model

Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linear berganda, Karena variabel yang terlibat dalam penelitian ini ada tiga variabel yaitu 2 variabel bebas dan 1 variabel terikat. Perputaran persediaan dan penjualan sebagai variabel bebas yang di lambangkan dengan X_1 dan X_2 dan laba sebagai variabel

⁸⁸ *Ibid*, h. 71.

terikat yang di lambangkan sebagai Y. dengan menggunakan analisis regresi liner berganda maka akan mengukur perubahan variabel bebas. Analisis regresi linear dapat digunakan untuk mengetahui perubahan pengaruh yang terjadi berdasarkan periode sebelumnya. Analisis regresi linear berganda dilakukan dengan membuat persamaan regresi berganda dan menguji keberartian dan kelinearan regresi.

Persamaa regresi linear berganda adalah :

$$Y = a + b_1 P_p + b_2 P_j + e$$

Dimana :

Y : Laba (Variabel Terikat)

a : Konstanta regresi

b : Koefisien regresi

P_p : Perputaran persediaan (variabel bebas)

P_j : Penjualan (variabel bebas)

e : Standard error

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Temuan Penelitian

1. Gambaran Umum UD. Flamboyan Coconut Centre

UD. Flamboyan Coconut Centre adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan kelapa yang didirikan pada tanggal 19 Maret 2012. UD. Flamboyan Coconut Centre berlokasi di dusun IV Desa Ujung Kubu, Kecamatan Tanjung Tiram, Kabupaten Batu.

Kabupaten Batu Bara memiliki visi yaitu “Kabupaten Batu Bara Sejahtera Berjaya”, dan memiliki misi yaitu “Meningkatkan mutu pendidikan, derajat kesehatan, dan taraf perekonomian”. Dalam hal ini kami sebagai penggagas berdirinya sebuah usaha pengolahan kelapa bergerak untuk menggali dan mengembangkan potensi yang ada di Kabupaten Batu Bara dengan beracuan kepada visi dan misi tersebut. Adapaun sektor yang akan di kelola adalah sumber daya pertanian kelapa, mengingat bahwa Kabupaten Batu Bara merupakan salah satu daerah penghasil kelapa di Provinsi Sumatera Utara.⁸⁹

Pada awalnya UD. Flamboyan Coconut Centre berdiri sebagai perusahaan yang mengolah Sabut Kelapa menjadi *cocomesh*. Pengolahan dilakukan dengan memanfaatkan tenaga dari masyarakat sekitar yang ingin bekerja dan dengan bantuan alat tenun jaring *cocomesh*. Pengiriman *cocomesh* pertama dilakukan pada Oktober 2012 di PT. Agin Court Resources Martabe, pengiriman terus berlanjut sampai berakhir pada pertengahan Februari 2014.

Selanjutnya pada Juli 2014 UD. Flamboyan Coconut Centre melakukan kesepakatan dengan PT Bio Hidro Energi(BHE) untuk melakukan pemasangan demplot pananganan longsor dengan menggunakan *cocomesh* seluas 500m² meskipun pada akhirnya mereka tidak sanggup membayar demplot yang telah dibuat karena PT. BHE bankrut. Setelah peristiwa tersebut UD. Flamboyan Coconut Centre melebarkan usahanya dengan memproduksi *coofiber* dan berupaya mengembangkan pengolahan buah kelapa yang diproses menjadi *Virgin Coconut Oil (VCO)*.⁹⁰

⁸⁹Yusri, *Pemilik UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara*, Wawancara Pribadi, Batu Bara Agustus 2018

⁹⁰Hanifa, *Pengelola UD. Flamboyan Coconut Center Batu Bara*, Wawancara Pribadi, Batu Bara Agustus 2018

2. Hasil Penelitian

a. Deskripsi Data Penelitian

Pada penelitian ini, data diperoleh dari pihak ud. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara langsung. Dimana pihak UD. Flamboyan memberikan data berupa laporan neraca, laporan laba rugi serta laporan bulanan perusahaan.

Statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan suatu data secara statistik. Statistik deskriptif dalam penelitian ini merujuk pada nilai rata-rata (mean) dan simpanan baku (standar deviation), nilai minimum dan maksimum serta dari seluruh variabel dalam penelitian ini yaitu laba bersih, perputaran persediaan dan penjualan.

Dalam penelitian ini, terdapat dua variabel yaitu variabel dependen dan variabel independen.

1). Deskripsi Variabel Dependen

Variabel dependen adalah variabel yang memberikan reaksi / respon jika dihubungkan dengan variabel independen. Dalam penelitian ini, variabel dependennya adalah laba bersih. Laba bersih adalah hasil atau keuntungan yang diperoleh perusahaan daari kegiatan transaksi jual beli barang yang diproduksi perusahaan. Dalam penelitian laba bersih diperoleh dari laporan tahunan UD. Flamboyan Coconut Centre selama 3 tahun.

a). Laba Bersih

Tabel. 4.1 Data Laba Bersih

<div>Tahun Bulan</div>	2015	2016	2017
Januari	12,320,000	23,350,700	45,929,860
Februari	15,768,900	20,008,000	26,830,100
Maret	20,375,000	15,000,000	18,750,000
April	18,750,000	18,200,000	19,933,000

Mei	22,121,000	15,675,000	23,000,300
Juni	15,630,700	13,780,000	20,500,700
Juli	20,370,300	25,000,000	13,394,700
Agustus	21,428,000	28,000,500	24,352,160
September	21,578,000	29,700,000	40,275,750
Oktober	22,864,000	30,825,000	7,409,200
November	22,961,000	31,700,300	18,000,000
Desember	23,278,000	32,650,000	17,113,250

Sumber: Data Diolah UD. Flamboyan Coconut Centre

Tabel 4.2 Statistik Deskriptif Laba Bersih

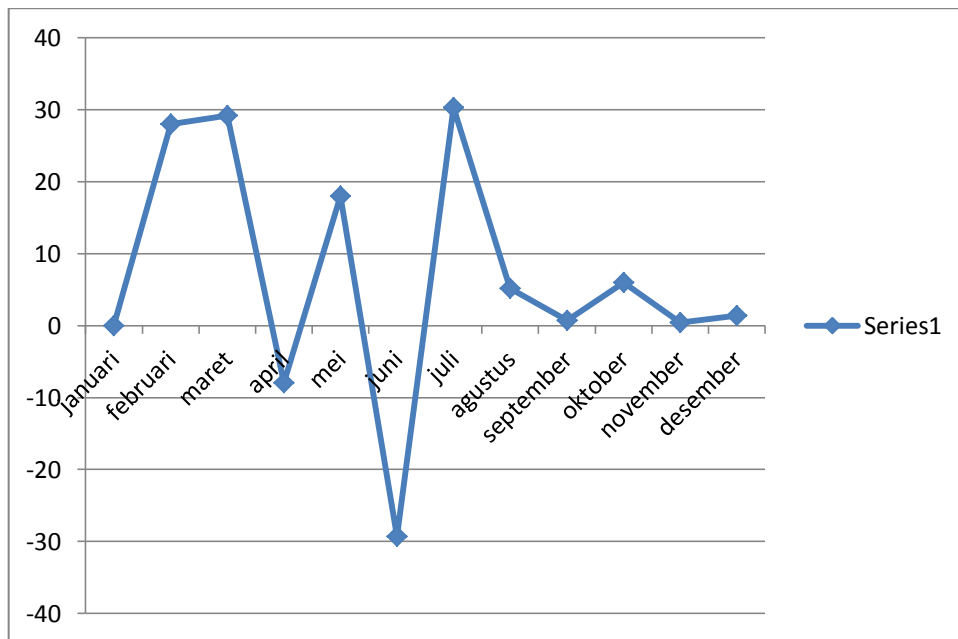
Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
laba_bersih	36	7409200,00	45929860,00	22133983,888 9	7632720,2027 7
Valid N (listwise)	36				

Sumber: Data UD. Flamboyan Coconut Centre Diolah dengan SPSS

Dari tabel 4.2 di atas, hasil pengamatan selama 36 bulan atau 3 tahun laba bersih pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara memiliki nilai maksimum sebesar Rp45.929.860 yaitu pada Januari tahun 2017 dan nilai minimum sebesar Rp7.409.200 yaitu pada Oktober 2017 . Kemudian nilai rata-rata laba bersih pada UD. Flamboyan ini sebesar Rp 22.133.983 dengan standar deviasi sebesar Rp7.632.720. Hal ini berarti bahwa nilai mean lebih besar dari pada standar deviasi, sehingga mengindikasikan bahwa hasil yang baik. Sebab standar deviasi merupakan pencerminan penyimpangan yang sangat tinggi, sehingga penyebaran data menunjukkan hasil yang normal.

Berikut adalah perkembangan laba bersih UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara dari tahun 2015-2017:

Persentase Laba Bersih 2015



Gambar 4.1 Persentase Laba Bersih Tahun 2015

Pada bulan Januari jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp12,320,000. Laba bersih yang diperoleh pada bulan ini bisa dikatakan mengalami penurunan. Hal ini disebabkan karena pada bulan ini hanya sedikit produk perusahaan yang terjual dibanding bulan sebelumnya.

Pada bulan Februari jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sebesar Rp15,768,900 atau sekitar 27,99%. Kenaikan laba bersih disebabkan karena adanya peningkatan penjualan perusahaan sehingga mempengaruhi bertambahnya laba pada UD. Flamboyan Coconut Centre bulan ini.

Pada bulan Maret jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp20,375,000. Pada bulan ini jumlah laba bersih yang diperoleh juga mengalami peningkatan sekitar 29,21%. Peningkatan jumlah laba bersih yang diperoleh pada

bulan ini disebabkan karena pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan pada bulan ini juga meningkat sehingga menambah laba perusahaan.

Pada bulan April, jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami penurunan sebesar Rp. 18,750,000. Penurunan laba bersih yang diperoleh sekitar -7,97%. Penurunan jumlah laba bersih yang diperoleh disebabkan karena hal ini diperoleh dari penjualan yang juga menurun.

Pada bulan Mei, jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp. 22,121,000. Peningkatan jumlah laba bersih yang diterima juga mengalami peningkatan sekitar 17,97%. Pada bulan ini banyak pendapatan yang diperoleh oleh UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara. Peningkatan laba bersih diperoleh dari penjualan produk perusahaan yang menyebabkan peningkatan laba bersih.

Pada bulan Juni jumlah laba bersih mengalami penurunan dari bulan sebelumnya sebesar Rp15,630,700 atau sekitar -29,33%. Dapat dilihat pada bulan ini laba bersih yang diperoleh berkurang dari laba sebelumnya. Pada bulan ini UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara hanya menjual sedikit produk dibandingkan dengan bulan sebelumnya, sehingga laba yang diperoleh pun berkurang dari bulan sebelumnya.

Pada bulan Juli jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp20,370,300 atau sekitar 30,32%. Laba bersih yang diperoleh pada bulan ini juga mengalami peningkatan dari jumlah sebelumnya. Pada bulan Juli, pendapatan diperoleh dari hasil penjualan yang juga meningkat maka dari itu laba yang dihasilkan meningkat dari bulan sebelumnya.

Pada bulan Agustus jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami penurunan sebesar Rp. 21,428,000 atau sekitar 5,19%. Peningkatan jumlah laba bersih pada bulan ini disebabkan karena pada bulan ini pendapatan dari penjualan juga lebih meningkat sedikit dibandingkan dengan bulan sebelumnya.

Pada bulan September jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami peningkatan sebesar Rp. 21,578,000 atau meningkat sekitar 0,71%. Peningkatan laba bersih ini diperoleh dari penjualan yang dilakukan perusahaan seperti biasanya.

Pada bulan Oktober jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp. 22,864,000. Jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami peningkatan sekitar 5,95%. Pada bulan ini total laba bersih meningkat, hal ini disebabkan karena pada bulan ini UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara banyak menerima pesanan dari pelanggan baru sehingga menambah pendapatan dan laba bersih perusahaan.

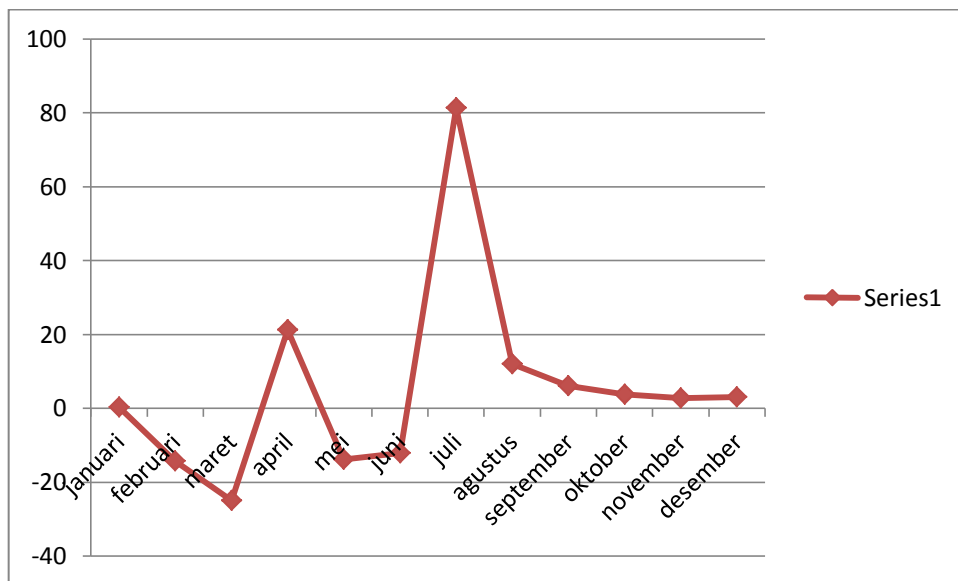
Pada bulan November jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp22,961,000. Laba bersih yang diperoleh pada bulan ini mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sekitar -0,42%. Laba bersih yang diperoleh pada bulan ini kegiatannya juga sama dengan kegiatan yang dilakukan pada bulan lalu. Hanya saja penjualan pada bulan ini lebih meningkat sedikit dibanding dengan bulan lalu.

Pada bulan Desember jumlah laba bersih yang diperoleh juga mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sebesar Rp23,278,000 atau sekitar 1,38%. Peningkatan jumlah laba bersih yang diperoleh karena pendapatan yang diperoleh pada bulan ini juga meningkat dari pada bulan sebelumnya.

Dapat disimpulkan bahwa laba bersih yang diperoleh pada tahun ini sebesar Rp. 237.444.900

diperoleh dari kegiatan penjualan yang dilakukan oleh UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara. Selain dari kegiatan penjualan, peningkatan laba diperoleh dari kegiatan kerja sama dengan perusahaan lain.

Persentase Laba Bersih 2016



Gambar 4.2 Persentase Laba Bersih Tahun 2016

Pada bulan Januari jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp23,350,700 atau sekitar -0,31%. Total laba bersih yang diperoleh pada bulan ini bisa dikatakan sedikit, karena pada bulan ini pendapatan yang diperoleh perusahaan berasal dari penjualan yang dilakukan perusahaan.

Pada bulan Februari, jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami penurunan dari bulan sebelumnya sebesar Rp. 20,008,000 atau sekitar -14,31%. Penurunan jumlah laba bersih ini disebabkan karena pada tahun ini pendapatan yang diterima perusahaan hanya sedikit. Pada bulan ini penjualan perusahaan mengalami penurunan yang berakibat terhadap laba perusahaan.

Pada bulan Maret, jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami peningkatan sebesar Rp. 15,000,000 atau sekitar -25,02%. Pada bulan ini total laba bersih juga mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Penurunan jumlah laba bersih diakibatkan jumlah penjualan yang juga menurun.

Pada bulan April, jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sebesar Rp18,200,000 atau sekitar 21,33%. Pada bulan ini, peningkatan laba bersih banyak dihasilkan dari pendapatan, yang berasal dari penjualan yang dilakukan perusahaan.

Pada bulan Mei, jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp15,675,000 atau mengalami penurunan sekitar -13,87%. Penurunan laba bersih pada bulan ini

karena sedikitnya pendapatan yang diterima oleh UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara. Akibat dari permintaan konsumen yang menurun sehingga kegiatan penjualan hanya sedikit yang mengakibatkan laba perusahaan menurun.

Pada bulan Juni, jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp. 13,780,000 atau mengalami penurunan sekitar -12,08%. Pada bulan ini total laba bersih juga mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Penjualan pada bulan ini sedikit diperoleh karena penjualan pada bulan ini hanya kepada pelanggan tetap saja tidak ada penambahan pesanan dari pelanggan.

Pada bulan Juli laba bersih yang diperoleh sebesar Rp25,000,000 atau mengalami peningkatan sekitar 81,42%. Peningkatan laba bersih ini diakibatkan karena adanya pelanggan baru yang memborong hasil produksi perusahaan sebagai modal utama dalam menjalankan perusahaan barunya. Sehingga laba perusahaan meningkat sangat tinggi.

Pada bulan Agustus jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp. 28,000,500 jumlah laba bersih pada bulan ini mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sekitar 6,26%. Jumlah laba bersih pada bulan ini juga mengalami sedikit peningkatan dari bulan sebelumnya. Hal ini disebabkan karena pendapatan yang diterima sama dengan penerimaan yang diperoleh pada bulan lalu. Hanya saja penjualan pada bulan ini lebih banyak dilakukan dari pada bulan sebelumnya.

Pada bulan September, jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami peningkatan sebesar Rp29,700,000 atau sekitar 6,06%. Hal ini karena penjualan yang diperoleh dari bulan ini didapat kegiatan sehari-hari perusahaan yaitu mengirimkan barang kepada pelanggan tetap perusahaan.

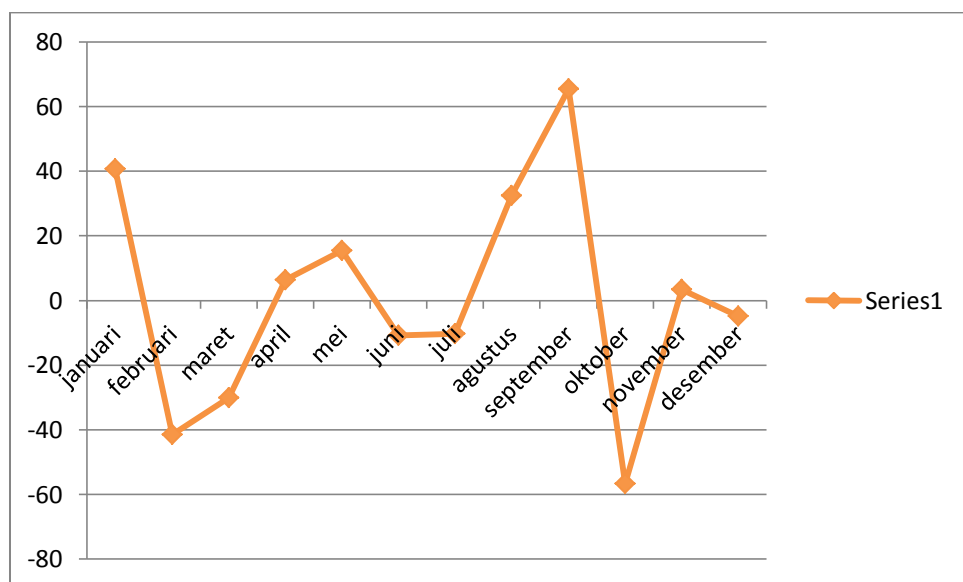
Pada bulan Oktober jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami peningkatan dari laba bersih sebelumnya sebesar Rp30,825,000 atau sekitar 3,78%. Laba bersih pada bulan ini mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya.

Pada bulan November jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp31,700,300. Pada bulan ini jumlah laba bersih mengalami kenaikan sekitar 2,83%. Total laba bersih pada bulan ini diperoleh dari pendapatan hasil penjualan sehari-hari perusahaan.

Pada bulan Desember jumlah laba bersih sebesar Rp. 32,650,000. Jumlah laba bersih pada bulan ini juga mengalami peningkatan sekitar 2,99%. Meningkatnya total laba bersih pada bulan ini disebabkan karena pada bulan ini perusahaan menerima pendapatan dari hasil kerja sama perusahaan dengan perusahaan lain.

Dapat disimpulkan bahwa jumlah laba bersih pada tahun ini mengalami peningkatan sebesar Rp283.889.500. Hal ini disebabkan karena pada tahun ini penjualan yang juga semakin meningkat dari tiap bulannya dan jumlah pelanggan yang semakin banyak.

Persentase Laba Bersih 2017



Gambar 4.3 Persentase Laba Bersih Tahun 2017

Pada bulan Januari jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp 45,929,860 atau sekitar 40,67%. Pada bulan ini jumlah laba bersih mengalami peningkatan. Hal ini karena pada bulan ini UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara memperoleh keuntungan dari hasil penjualan terhadap pelanggan baru.

Pada bulan Februari jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami penurunan sebesar Rp26,830,100 atau sekitar -41,58%. Pada bulan ini total laba

bersih mengalami penurunan yang lumayan besar. Total laba bersih pada bulan ini diperoleh dari keuntungan hasil penjualan produk perusahaan seperti biasanya.

Pada bulan Maret, jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp18,750,000. Pada bulan ini jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami penurunan sekitar -30,11%. Penurunan laba bersih ini diperoleh dari hasil penjualan yang juga menurun dan hal ini berpengaruh terhadap menurunnya laba perusahaan.

Pada bulan April jumlah laba bersih yang diperoleh jauh mengalami penurunan dari bulan sebelumnya sebesar Rp19,933,000 atau sekitar 6,31%. Penurunan total laba bersih pada bulan ini karena sedikitnya produk yang terjual sehingga laba pun ikut menurun.

Pada bulan Mei jumlah laba bersih juga mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sebesar Rp. 23,000,300, atau mengalami peningkatan sekitar 15,38%. Hal ini dikarenakan pada bulan ini perusahaan melakukan penjualan lumayan lancar dan memperoleh keuntungan yang lumayan dan mempengaruhi bertambahnya laba.

Pada bulan Juni jumlah laba bersih mengalami penurunan sebesar Rp20,500,700. Penurunan jumlah laba bersih yang diperoleh sekitar -10,86%. Hal ini disebabkan karena pada bulan ini perusahaan memperoleh keuntungan yang rendah dari penjualan sehari-hari perusahaan.

Pada bulan Juli jumlah laba bersih juga mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sebesar Rp13,394,700 atau sekitar -10,27%. Penurunan laba bersih pada bulan ini disebabkan karena adanya kesalahan intern yang menghambat kegiatan perusahaan dan mempengaruhi pertumbuhan laba perusahaan.

Pada bulan Agustus jumlah laba bersih sedikit mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sebesar Rp24,352,160. Peningkatan laba bersih yang diperoleh sekitar 32,38%. Peningkatan laba bersih pada bulan ini karena

jumlah keuntungan yang diperoleh dari penjualan juga meningkat. Maka laba bersih perusahaan juga meningkat.

Pada bulan September jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami peningkatan sebesar Rp40,275,750 atau sekitar 65,39%. Jumlah laba bersih yang diterima juga mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya. Peningkatan laba bersih ini diperoleh dari keuntungan penjualan yang dilakukan perusahaan.

Pada bulan Oktober jumlah laba bersih yang diperoleh sebesar Rp. 7,409,200 atau mengalami penurunan sekitar -56,77%. Laba bersih yang diperoleh pada bulan ini cukup sedikit dikarenakan pada bulan ini hasil penjualan yang diperoleh juga sangat menurun akibat adanya perusahaan yang tidak melunasi pesanan barang yang sudah dikirim.

Pada bulan November jumlah laba bersih sebesar Rp18,000,000. Jumlah laba bersih yang diperoleh mengalami peningkatan sekitar 3,39%. Jumlah laba bersih yang diperoleh pada bulan ini mengalami peningkatan dari jumlah laba bersih yang diperoleh dari bulan sebelumnya. Keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan yang meningkatkan mengakibatkan laba bersih perusahaan juga meningkat.

Pada bulan Desember jumlah laba bersih juga mengalami penurunan sebesar Rp. 17,113,250 atau sekitar -4,92%. Pada bulan ini total laba bersih yang diperoleh dari penjualan sehari-hari saja tidak ada penambahan dari pelanggan baru ataupun pelanggan lama.

Dapat disimpulkan bahwa jumlah laba bersih yang diperoleh pada tahun ini sebesar Rp. 275.489.000. Laba bersih yang diperoleh juga mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Karena hasil dari penjualan dan kerjasama antar perusahaan juga menurun yang mengakibatkan laba bersih perusahaan juga menurun.

2). Deskripsi Variabel Independen

Variabel Independen adalah variabel yang diukur atau dipilih oleh peneliti untuk untuk menentukan hubungannya dengan suatu gejala yang diobservasi. Dalam penelitian ini, variabel independen ada 2, yaitu:

a). Perputaran Persediaan

Perputaran persediaan adalah suatu kegiatan menukar atau mengganti persediaan didalam gudang perusahaan dengan cepat atau lambat yang akan berpengaruh terhadap laba.. Berikut data perputaran persedian yang digunakan peneliti selama 3 tahun.

Tabel. 4.3 Data Perputaran Persediaan

Tahun Bulan	2015	2016	2017
Januari	0,35	2,44	1,39
Februari	1,24	0,30	1,24
Maret	0,27	1,33	1,67
April	1,56	1,73	1,42
Mei	1,25	0,62	2,84
Juni	0,98	1,35	1,31
Juli	1,78	2,20	2,72
Agustus	1,53	1,31	1,23
September	1,62	1,52	3,48
Oktober	1,51	1,29	1,39
November	1,34	1,77	1,66
Desember	1,52	2,44	1,71

Sumber: Data Diolah UD. Flamboyan Coconut Centre

Tabel di atas, dapat disajikan dalam bentuk statistik deskriptif, yaitu :

Tabel 4.4 Statistik Deskriptif Perputaran Persediaan

	N	Minimum	Maximum	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic

perputaran_per sediaan	36	,27	3,48	1,5364	,11110	,66657
Valid N (listwise)	36					

Sumber: Data UD.Flamboyan Coconut Centre Diolah dengan SPSS

Dari tabel 4.4 di atas, hasil pengamatan selama 36 bulan atau 3 tahun perputaran persediaan pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara memiliki nilai maksimum sebesar 3,48 yaitu pada September tahun 2017 dan nilai minimum sebesar 0,27 yaitu pada maret 2015 . Kemudian nilai rata-rata perputaran persediaan pada UD. Flamboyan ini sebesar 1,53 dengan standar deviasi sebesar 0,66657. Hal ini berarti bahwa nilai mean lebih besar dari pada standar deviasi, sehingga mengindikasikan bahwa hasil yang baik. Sebab standar deviasi merupakan pencerminan penyimpangan yang sangat tinggi, sehingga penyebaran data menunjukkan hasil yang normal.

2. Penjualan

Penjualan adalah kegiatan transaksi antara dua orang atau lebih dengan menukar barang dengan uang dan memperoleh keuntungan dari penjualan tersebut. Berikut data penjualan pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.

Tabel 4.5 Data Penjualan

Tahun Bulan	2015	2016	2017
Januari	36,850,000	51,850,000	55,828,400
Februari	37,700,100	39,634,000	50,199,200
Maret	40,200,000	37,500,000	51,800,000
April	39,300,700	40,275,000	52,045,000
Mei	50,320,000	36,700,000	52,845,300
Juni	49,530,000	31,035,400	39,634,000
Juli	50,720,000	50,300,000	37,007,100
Agustus	51,860,200	52,385,000	45,798,050
September	52,375,000	52,445,700	50,373,000
Oktober	52,535,000	53,765,300	15,405,000
November	53,271,000	54,845,000	36,000,000

Desember	53,582,300	55,300,000	31,035,000
----------	------------	------------	------------

Sumber: Data UD. Flamboyan Coconut Centre Diolah SPSS

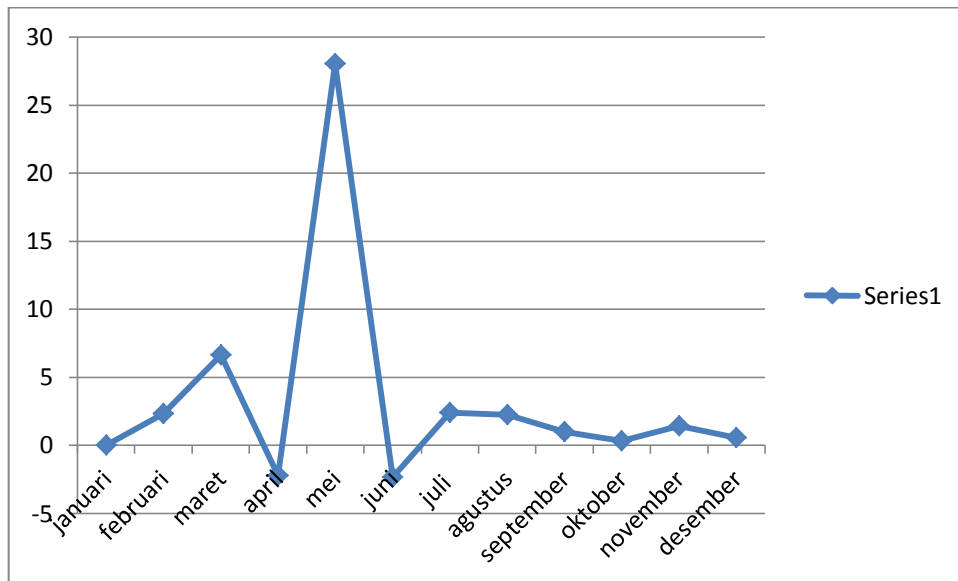
Tabel di atas, dapat disajikan dalam bentuk statistik deskriptif, yaitu :

Tabel 4.6 Statistik Deskriptif Penjualan

	N	Minimum	Maximum	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
Penjualan	36	15405000	55828400	45618048,61	1531468,719	9188812,316
Valid N (listwise)	36					

Dari tabel 4.6 di atas, hasil pengamatan selama 36 bulan atau 3 tahun penjualan pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara memiliki nilai maksimum sebesar Rp55.828.400 yaitu pada September tahun 2017 dan nilai minimum sebesar Rp15.405.000 yaitu pada maret 2015 . Kemudian nilai rata-rata penjualan pada UD. Flamboyan ini sebesar Rp45.618.048,61 dengan standar deviasi sebesar Rp9.188.812,316. Hal ini berarti bahwa nilai mean lebih besar dari pada standar deviasi, sehingga mengindikasikan bahwa hasil yang baik. Sebab standar deviasi merupakan pencerminan penyimpangan yang sangat tinggi, sehingga penyebaran data menunjukkan hasil yang normal.

Berikut adalah perkembangan penjualan UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara 2015-2017:



Gambar 4.4 Persentase Penjualan Tahun 2015

Pada bulan Januari jumlah penjualan sebesar Rp36.850.000. Penjualan yang diperoleh bulan ini berasal dari kegiatan menjual produk yang dihasilkan perusahaan yang merupakan pesanan dari pelanggan tetap perusahaan. Pada bulan Februari jumlah penjualan sebesar Rp37,700,100 atau naik sekitar 2,31%. Pada bulan ini total penjualan bertambah dan total laba bersih juga bertambah dari bulan sebelumnya. Hal ini disebabkan karena pada bulan ini permintaan konsumen semakin meningkat sehingga produksi penjualan ditambah yang berpengaruh terhadap penambahan laba UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.

Pada bulan Maret jumlah penjualan sebesar Rp40,200,000 atau naik sekitar 6,63%. Penjualan dibulan ini juga diperoleh dari penambahan permintaan konsumen untuk produk VCO dan sabun yang akan dikirim ke Tanjung Balai. Pada bulan ini juga terjadi permintaan konsumen untuk produk coco fiber sebanyak 200 kg yang akan dikirim ke Palembang. Dengan banyaknya permintaan konsumen maka akan menambah pendapatan perusahaan. Pada bulan April jumlah penjualan mengalami penurunan sebesar Rp39,300,700 atau turun sekitar 2,23%. Penurunan penjualan ini terjadi karena adanya penurunan jumlah penjualan dari bulan sebelumnya, hal ini biasa terjadi dikarenakan kebutuhan

konsumen untuk produk yang dihasilkan perusahaan masih ada sehingga tidak melakukan pembelian keperusahaan.

Pada bulan Mei jumlah penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp50.320.000 atau naik sekitar 28,03%. Penjualan perusahaan mengalami peningkatan. Hal ini disebabkan karena banyaknya permintaan konsumen baru untuk produk yang dihasilkan perusahaan seperti sabun dan coco feat yang terjual sebanyak 1000 kg / 1 ton yang dikirim ke luar untuk perusahaan lain. Pada bulan Juni penjualan jumlah modal kerja menurun sebesar Rp. 49,530,000 atau menurun sekitar -2,34%. Pada bulan ini penjualan mengalami penurunan akibat kesalahan karyawan dalam mengolah produk sehingga terjadi keterlambatan pengiriman barang untuk dibulan juni.

Pada bulan Juli jumlah penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp. 50,720,000 atau naik sekitar 2,41%. Pada bulan ini penjualan bertambah dengan adanya penambahan penjualan produk perusahaan dan bertambahnya minat konsumen untuk membeli produk yang dihasilkan perusahaan. Pada bulan Agustus jumlah penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp. 51,860,200 atau naik sekitar 2,24%. Total penjualan yang diperoleh UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara pada bulan ini mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya. Karena pada bulan ini ada perusahaan lain yang tertarik untuk membeli produk perusahaan dan berminat untuk langganan dalam pengambilan bahan dari UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara

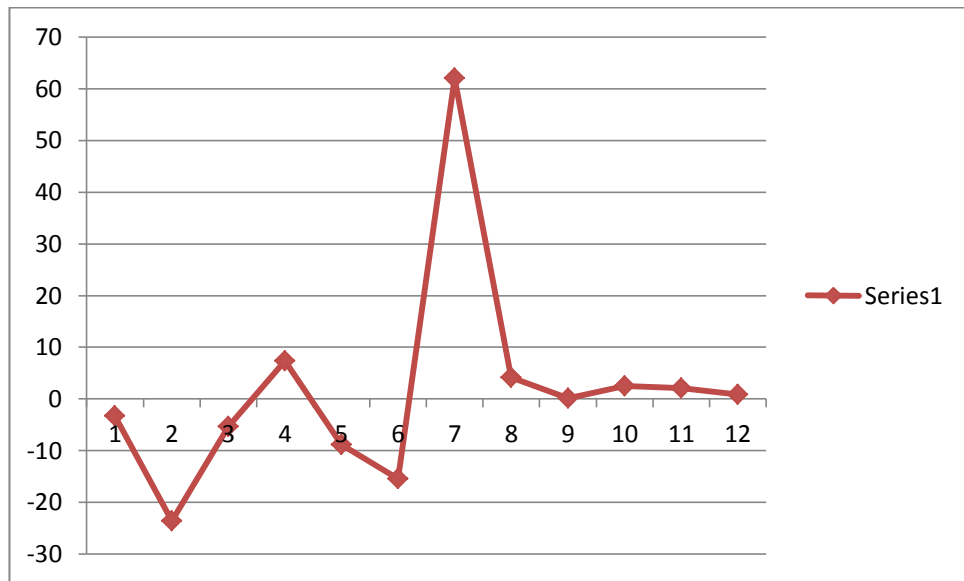
Pada bulan September jumlah penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp52,375,000 atau naik sekitar 0,99%. Pada bulan ini dapat dilihat total penjualan mengalami peningkatan. Pada bulan ini penjualan tidak terlalu besar peningkatannya hal ini biasa dikarenakan adanya penambahan permintaan dari pelanggan perusahaan. Pada bulan Oktober jumlah penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp52,535,000 atau naik sekitar 0,31% dari bulan sebelumnya. penjualan yang digunakan pada bulan ini sama kegiatannya dengan

penjualan yang dilakukan pada bulan lalu. Tetapi penjualan dibulan ini lebih meningkat sedikit dibanding bulan sebelumnya.

Pada bulan November jumlah penjualan mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sebesar Rp53,271,000 atau sekitar 1,41%. Pada bulan ini total penjualan meningkat dari bulan sebelumnya dan adanya pertambahan permintaan konsumen untuk produk yang diproduksi perusahaan. Pada bulan Desember jumlah penjualan meningkat sebesar Rp53,582,300 atau sekitar 0,58%. Pada bulan ini kegiatan penjualan bertambah dengan adanya kegiatan pemasaran produk ke UKM disekitar perusahaan. Sehingga menambah peningkatan penjualan dari produk perusahaan.

Jadi, berdasarkan hasil penelitian yang disimpulkan oleh penulis, pada tahun 2015 total penjualan sebesar Rp453.494.200. Penjualan yang diperoleh dari berbagai macam kegiatan perusahaan seperti pemasaran produk kepada UKM dan pemasaran produk terhadap perusahaan lain dan konsumen baru lainnya. Dengan adanya pemasaran maka akan menambah permintaan konsumen terhadap produk yang diproduksi sehingga dapat mempengaruhi peningkatan penjualan yang berpengaruh terhadap laba.

Persentase Penjualan 2016



Gambar 4.5 Persentase penjualan 2016

Pada bulan Januari total penjualan sebesar Rp51,850,000 atau sekitar -3,23%. Pada bulan ini penjualan yang dihasilkan sedikit menurun dari bulan desember tahun lalu hal ini terjadi akibat berkurangnya kegiatan karyawan dikarenakan libur tahun baru sehingga penjualan pun sedikit terganggu sehingga mengakibatkan perusahaan sedikit mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Pada bulan Februari total penjualan mengalami penurunan dari bulan sebelumnya sebesar Rp39,634,000 atau turun sekitar -23,56%. Penjualan pada bulan ini mengalami banyak penurunan dikarenakan permintaan konsumen yang lumayan banyak menurun sehingga sangat berpengaruh terhadap turunnya laba perusahaan.

Pada bulan Maret total penjualan sebesar Rp37,500,000 atau sekitar -5,38%. Pada bulan ini total penjualan mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Penjualan pada bulan ini juga mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Pada bulan ini sedikit konsumen yang datang untuk membeli produk perusahaan sehingga penjualan pun semakin menurun dari bulan sebelumnya. Pada bulan April total penjualan mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sebesar Rp 40,275,000 atau sekitar 7,4%. Total penjualan pada bulan ini mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya, hal ini karena pada bulan ini ada beberapa konsumen baru yang datang ke perusahaan untuk membeli produk yang

dihasilkan, hal itu merupakan hal yang baik bagi perusahaan apabila penjualan terus meningkat maka laba pun akan terus bertambah.

Pada bulan Mei total penjualan sebesar Rp 36,700,000 atau sekitar -8,87%. Pada bulan ini total penjualan mengalami penurunan dari bulan lalu. Total penjualan pada bulan ini menurun sekitar 3 juta dari bulan yang lalu. Hal ini dikarenakan pada bulan ini ada mesin pengolahan produk yang sedang diservis sehingga terganggunya kegiatan produksi dan menghambat ketepatan waktu pengiriman barang kepada konsumen. Pada bulan Juni total penjualan kembali mengalami penurunan sebesar Rp 31,035,400 atau sekitar -15,43%. Total penjualan pada bulan ini mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Penjualan pada bulan ini cukup banyak mengalami penurunan akibat mesin yang masih dalam masa perbaikan.

Pada bulan Juli total penjualan sebesar Rp50,300,000 atau sekitar 62,07%. Pada bulan ini mengalami peningkatan yang sangat drastis, hal ini akibat dari banyaknya permintaan konsumen terhadap produk perusahaan dikarenakan 2 bulan terakhir terhambatnya kegiatan perusahaan dalam mengolah bahan untuk diproduksi akibat mesin yang rusak. Akibat adanya hambatan tersebut di bulan ini konsumen banyak melakukan pesanan untuk menggantikan produk yang habis di dua bulan terakhir. Pada bulan Agustus total penjualan Rp52,385,000 atau sekitar 4,14%. Pada bulan ini, peningkatan penjualan mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya. Pada bulan ini banyak konsumen baru yang membeli langsung ke perusahaan karena untuk melihat kegiatan pengolahan di pabrik perusahaan.

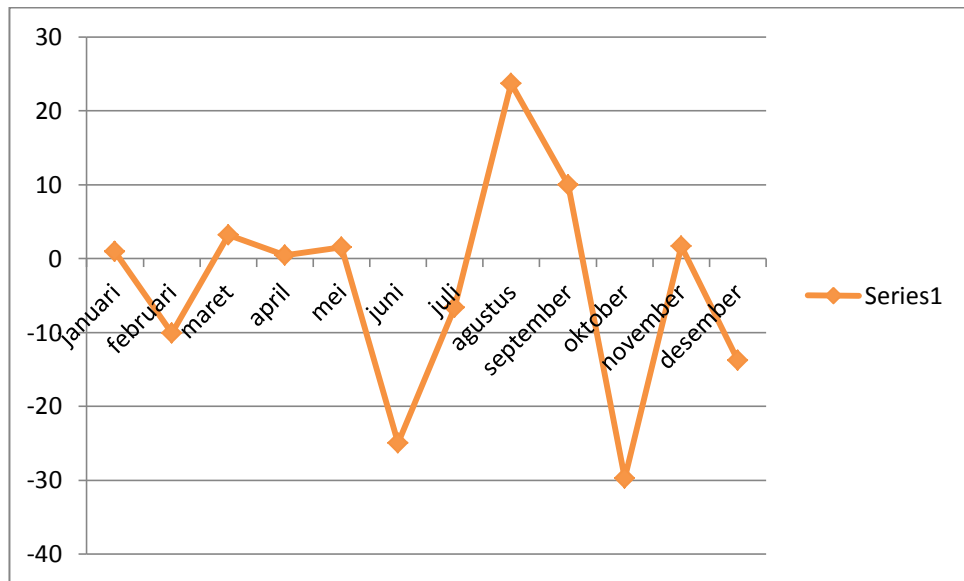
Pada bulan September total penjualan sebesar Rp52,445,700 atau sekitar 0,11%. Pada bulan ini, total penjualan mengalami sedikit kenaikan dari bulan sebelumnya. Kegiatan penjualan pada bulan ini sama dengan bulan sebelumnya akan tetapi permintaan konsumen untuk bulan ini agak sedikit dibanding bulan sebelumnya. Pada bulan Oktober jumlah penjualan sebesar Rp. 53,765,300 atau sekitar 2,51%. Penjualan pada bulan ini juga mengalami peningkatan. Hal ini disebabkan karena bertambahnya permintaan dari konsumen untuk produk yang

dihasilkan perusahaan karena adanya kegiatan pemasaran untuk daerah diluar kota, yang menarik perhatian konsumen untuk membeli barang yang diproduksi.

Pada bulan November jumlah penjualan sebesar Rp54,845,000 atau sekitar 2,08%. Pada bulan ini total penjualan juga mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya. Penjualan pada bulan ini mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya yang berpengaruh positif terhadap kondisi perusahaan. Pada bulan Desember jumlah penjualan meningkat sebesar Rp. 55,300,000 atau sekitar 0,82%. Pada bulan ini total penjualan mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya. Pada bulan ini penjualan lakukan secara promosi untuk produk-produk yang sudah lama tersimpan digudang perusahaan, hal ini dilakukan guna untuk mengurangi biaya penyimpanan digudang perusahaan.

Pada tahun 2015 jumlah penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp. 554.035.400 dari penjualan ditahun sebelumnya. Pada tahun ini banyak konsumen yang tertarik untuk membeli produk dari UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara, hal ini merupakan sangat baik bagi perusahaan dengan meningkatnya penjualan maka akan meningkatkan laba yang diperoleh UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.

Persentase Penjualan 2017



Gambar 4.6 Persentase Penjualan Tahun 2017

Pada bulan Januari total penjualan sebesar Rp55,828,400 atau sekitar 0,95%. Jumlah penjualan pada bulan ini mengalami peningkatan. Hal ini disebabkan karena pada bulan ini tidak banyak karyawan yang libur di tanggal merah tahun baru, sehingga tidak terhambat proses produksi. Permintaan konsumen pun tetap seperti biasa tidak ada perubahan seperti tahun-tahun sebelumnya bahkan meningkat dari biasanya. Pada bulan Februari jumlah penjualan sebesar Rp50,199,200 atau sekitar -10,08%. Pada bulan ini, jumlah penjualan mengalami penurunan dari bulan sebelumnya, hal ini disebabkan karena pada bulan ini permintaan konsumen menurun disebabkan terjadinya kebangkrutan terhadap salah satu pelanggan hal ini mengakibatkan penjualan perusahaan ikut menurun.

Pada bulan Maret, jumlah penjualan sebesar Rp51,800,000 atau sekitar 3,18%. Total penjualan pada bulan ini mengalami peningkatan. Besarnya permintaan konsumen pada bulan ini karena perusahaan melakukan kegiatan social terhadap masyarakat sekitar, kegiatan tersebut berupa mengajarkan kepada masyarakat cara pengolahan produk2 yang dihasilkan perusahaan. Hal ini menarik perhatian perusahaan lain untuk membeli produk dari UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.

Pada bulan April, jumlah penjualan yang dihasilkan meningkat sebesar Rp. 52,045,000 atau sekitar 0,47%. Pada bulan ini total penjualan mengalami peningkatan dibandingkan bulan lalu. Peningkatan jumlah penjualan pada bulan ini dikarenakan pada bulan ini perusahaan berhasil melakukan penjualan terhadap UKM luar kota, sehingga menambah pendapatan perusahaan dari hasil penjualan tersebut.

Pada bulan Mei, jumlah penjualan mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sebesar Rp52,845,300 atau sekitar 1,53%. Peningkatan penjualan pada bulan ini disebabkan pada bulan ini bertambahnya pesanan dari pelanggan tetap perusahaan sekitar 200 kg coco mesh yang akan di kirim ke Pekan Baru. Hal ini merupakan baik bagi perusahaan dengan adanya penambahan produksi maka akan menambah penjualan yang berpengaruh terhadap laba.

Pada bulan Juni penjualan sebesar Rp39,634,000 atau sekitar -24,99%. Hal ini dapat dilihat bahwa jumlah penjualan pada bulan ini jauh mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Penurunan penjualan pada bulan ini disebabkan karena adanya ketidak jelasan dari konsumen yang telah memesan coco fiber sebanyak 200 kg tetapi tidak tepat waktu dalam melunasi sisa pembayaran pesanan. Hal ini merupakan sangat merugikan perusahaan sehingga menurunkan penjualan pada bulan ini.

Pada bulan penjualan mengalami penurunan dari bulan sebelumnya sebesar Rp. 37,007,100 atau sekitar -6,62%. Penurunan jumlah penjualan pada bulan ini disebabkan karena pada bulan ini karyawan perusahaan melakukan kesalahan yaitu dengan salahnya dalam memahami permintaan konsumen, sehingga pesanan tidak sesuai dengan permintaan dan konsumen tersebut.

Pada bulan Agustus total penjualan sebesar Rp45,798,050 atau sekitar 23,75%. Total penjualan pada bulan ini mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya. Penjualan di bulan ini bertambah akibat dari adanya kegiatan seminar yang diikuti oleh pemilik perusahaan di Jakarta sehingga dengan adanya seminar itu, masing-masing peserta mempromosikan produk dari perusahaan masing-

masing. Sehingga dalam kegiatan seminar tersebut pemilik perusahaan mendapatkan seorang konsumen yaitu seorang pengusaha yang tertarik dengan produk yang dihasilkan UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara. digunakan untuk membayar gaji karyawan.

Pada bulan September penjualan sebesar Rp50,373,000. Pada bulan ini penjualan mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya sekitar 9,98%. Jumlah penjualan pada bulan ini diperoleh dari kegiatan sehari-hari perusahaan yaitu menjual produk ke UKM-UKM langgana, hanya saja permintaan mereka lebih meningkat sedikit disbanding dengan bulan-bulan sebelumnya. Pada bulan Oktober penjualan sebesar Rp. 15,405,000 atau turun sekitar -29,71%. Hal ini karena pada bulan ini ada beberapa karyawan yang salah dalam melakukan pengiriman barang, sehingga para pelanggan marah dan tidak jadi melakukan pembelian terhadap pesanannya. Hal itu membuat penjualan jadi menurun drastis yang juga berakibat langsung terhadap laba UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara.

Pada bulan November penjualan yang dihasilkan sebesar Rp36,000,000 atau mengalami kenaikan sekitar 1,68%. Kenaikan penjualan tersebut akibat penjualan normal seperti biasa yang dilakukan perusahaan dan adanya permintaan pesanan tambahan dari pelanggan biasa, sehingga menambah jumlah penjualan di bulan ini. Pada bulan Desember penjualan sebesar Rp. 31,035,000 atau sekitar -13,79%. Jumlah penjualan yang menurun dari bulan sebelumnya. Penjualan semakin menurun akibat adanya kerusakan terhadap mesin pengolah bahan dasar pesanan konsumen, sehingga menghambat kegiatan produksi dan pesanan tidak bisa selesai tepat waktu yang menyebabkan banyaknya pelanggan tidak jadi membeli produk dari UD. Flamboyan Coconut Centr Batu Bara.

Dapat disimpulkan bahwa penjualan di tahun 2017 sebesar Rp517.970.050 mengalami penurunan dan kenaikan setiap bulannya. Terkadang kenaikan penjualan terjadi karena banyaknya permintaan konsumen dan penurunan terjadi dari kesalahan internal perusahaan yang menyebabkan

penurunan penjualan dan berpengaruh terhadap laba pada ud. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara setiap bulannya.

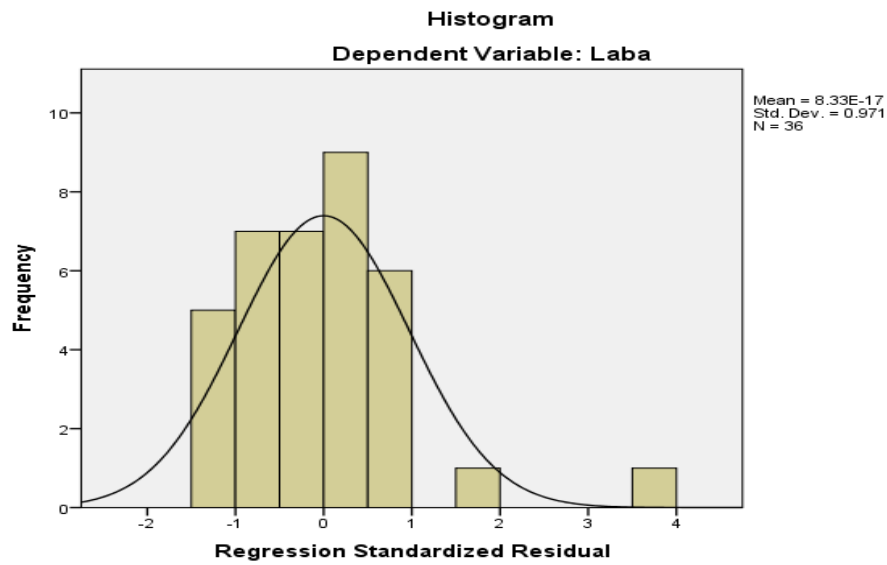
b. Uji Asumsi Klasik

Pada analisis ini perlu dilihat terlebih dahulu apakah data dapat dilakukan dengan pertimbangan tidak adanya pelanggaran terhadap asumsi klasik. Pengujian asumsi klasik tersebut antara lain; Uji Normalitas, Uji Multikolonieritas, Uji Autokorelasi dan Uji Heteroskedasitas.

1). Uji Normalitas

Uji normalitas yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan dua pendekatan analisis untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik dan analisis statistik. Analisis grafik dilakukan dengan melihat sebaran plot pada grafik *Probability Plot* dengan aturan bahwa jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan bahwa pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Analisis statistik dalam uji normalitas pada penelitian ini menggunakan pendekatan *non parametric Kolmogorov-Smirnov* (K-S) untuk menguji normalitas residual dengan ketentuan jika *Asymp.Sig. (2-tailed)* $> \alpha$ (0,05) maka data berdistribusi normal. Hasil pengolahan data melalui analisis grafik dapat dilihat pada gambar berikut:

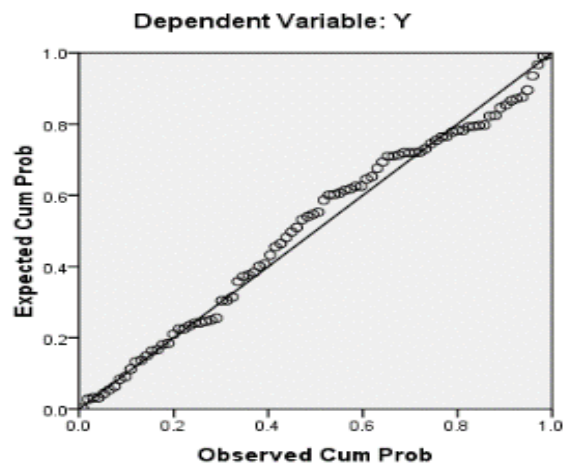


Gambar 4.7 Histogram

Sumber: Hasil Penelitian, 2018 (Diolah)

Pada gambar 4.7 dapat dijelaskan bahwa data histogram mengikuti bentuk kurva melengkung dengan demikian model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Gambar 4.8 Grafik Normal P-Plot

Sumber: Hasil Penelitian, 2018 (Diolah)

Pada gambar 4.8 menunjukkan pola plot menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal tersebut, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Pengujian normalitas dengan uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) dilakukan dengan membandingkan probabilitas dengan tingkat signifikansi tertentu. Jika nilai probabilitas *Asymp.Sig. (2-tailed)* pada uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) > 0,05, maka dapat dinyatakan bahwa data memiliki distribusi normal, sebaliknya jika probabilitas *Asymp.Sig. (2-tailed)* < 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi tidak normal.

Adapun hasil uji normalitas dengan analisis *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) dapat dilihat pada table berikut ini:

Tabel 4.7 Kolmogrov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	5034700.120190 91
	Absolute	.121
Most Extreme Differences	Positive	.121
	Negative	-.087
Kolmogorov-Smirnov Z		.726

Asymp. Sig. (2-tailed)	.668
------------------------	------

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: Hasil penelitian 2018 (Diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai *Asymp.Sig (2-tailed)* adalah 0,668. Sesuai dengan pedoman bahwa apabila nilai signifikansi $> 0,05$ maka distribusi data normal. Hasil analisis statistik konsisten dengan uji yang dilakukan dengan analisis grafik.

2). Uji Multikoleniaritas

Uji multikoleniaritas digunakan untuk menguji apakah ada korelasi antara variabel independen. Metode yang digunakan untuk mendeteksi adanya multikoleniaritas dengan menggunakan VIF (*variance Inflation Factor*) dan nilai *Tolerance*. Uji multikoleniaritas dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu dengan melihat VIF (*variance Inflation Factor*) dan nilai *Tolerance*. Jika $VIF < 10$ dan nilai *Tolerance* $> 0,10$ maka tidak terjadi gejala Multikoleniaritas. Hasil pengujian multikoleniaritas dapat disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8 Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	x1	.929	1.076
	x2	.929	1.076

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil penelitian 2018 (Diolah)

Tabel diatas menunjukkan tidak ada variabel independen yang memiliki nilai VIF < 10 dan nilai Tolerance > 0,10, maka dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini tidak terjadi gejala multikolinearitas.

3). Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji dalam model regresi linear ada atau tidaknya korelasi antara kesalahan pengganggu pada t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1 atau periode sebelumnya. Pengujian ada atau tidaknya pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode Durbin-Watson. Adapun cara mendeteksi terjadi autokorelasi dalam model analisis regresi dengan menggunakan Durbin-Watson dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 4.9 Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.752 ^a	.565	.539	5185022.678	1.339

a. Predictors: (Constant), Penjualan, Perputaran_Persediaan

b. Dependent Variable: Laba

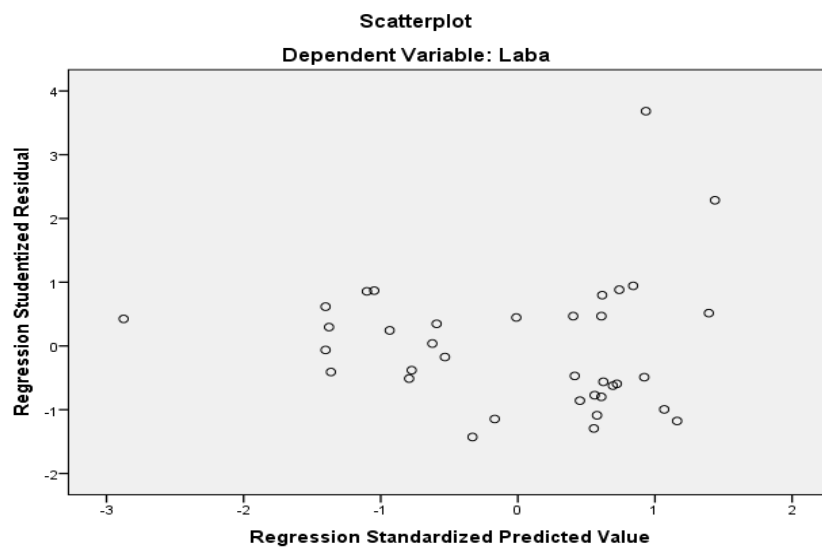
Sumber: Hasil Penelitian, 2018 (Diolah)

Dengan nilai tabel pada tingkat signifikansi 0,05, jumlah sampel 36 (n) dan jumlah variabel independen 2 (k=2), Nilai Durbin Watson (DW Statistik) dari hasil analisis regresi sebesar 1,339 dapat dilihat pada tabel 4.5 diatas. Dengan demikian nilai Durbin Watson tersebut berada pada interval 1,35 sampai dengan 1,59 ($1,35 < 1,828 < 1,59$), sehingga dapat dipastikan bahwa model regresi linier berganda tersebut tidak terjadi gejala autokorelasi.

4). Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke

pengamatan yang lain. Jika terdapat pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas. Sebaliknya jika tidak terdapat pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2013). Penyebaran titik-titik *scatterplot* dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 4.9 Grafik Scatterplot

Sumber: Hasil Penelitian, 2018 (Diolah)

Berdasarkan grafik *Scatterplot* penelitian ini terlihat titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini menunjukkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak dipakai untuk memprediksi laba bersih berdasarkan masukan variabel independennya (perputaran persediaan dan penjualan).

c. Uji Hipotesis Penelitian

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan koefisien determinasi ($Adjusted R^2$), uji simultan (uji F), dan uji parsial (uji t) dan uji model.

1). Koefisien Determinasi ($Adjusted R^2$)

Nilai koefisien determinan (R^2) atau *adjusted R²* pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terkait. Nilai R^2 berada diantara nol dan satu. Hasil pengukuran koefisien determinasi R^2 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.10 Uji koefisien determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.752 ^a	.565	.539	5185022.678	1.339

a. Predictors: (Constant), Penjualan, Perputaran_Persediaan

b. Dependent Variable: Laba

Sumber: Hasil Penelitian, 2018 (Diolah)

Berdasarkan tabel diatas diketahui nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,539. Apabila variabel bebas lebih dari satu maka sebaiknya nilai yang digunakan adalah nilai *R Square* sebesar 0,565 menunjukkan bahwa laba bersih sebagai variabel dependen atau terikat dapat dijelaskan oleh variabel bebas (perputaran persediaan dan penjualan) sebesar 56,5%, sedangkan sisanya 43,5% dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian ini.

2). Uji Statistik F (Uji Signifikansi Simultan)

Berikut ini disajikan hasil uji simultan (uji F) pada variabel Perputaran persediaan dan penjualan. $f_{Tabel} = (df = n - k)$

$$= 36 - 2$$

= 34

Tabel 4.11 Uji Pengaruh Simultan dengan Uji *F*

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1151857433772 093.500	2	5759287168860 46.800	21.422	.000 ^b
	Residual	8871871855087 61.800	33	2688446016693 2.176		
	Total	2039044619280 855.200	35			

a. Dependent Variable: Laba

b. Predictors: (Constant), Penjualan, Perputaran_persediaan

Sumber: Hasil Penelitian, 2018 (Diolah)

Berdasarkan tabel diatas nilai F_{hitung} sebesar 21,442 lebih besar dari nilai F_{tabel} 3,28. Karena nilai F_{hitung} lebih besar dari $> F_{tabel}$ dan nilai signifikansi F sebesar 0,000 lebih kecil dari $\alpha=0,05$, maka disimpulkan variabel independen yaitu perputaran Persediaan dan penjualan berpengaruh positif secara simultan terhadap laba bersih.

3). Uji Statistik t (Uji Signifikansi Parsial)

Berikut disajikan hasil uji parsial (uji t) pada variabel perputaran Persediaan dan penjualan: $t_{Tabel} = (df = n-k)$

$$= 36 - 3$$

$$= 33$$

Tabel 4.12 Uji Signifikansi Pengaruh Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5605491.237	4447754.720		-1.260	.216
1 Perputaran_persediaan	2918585.618	1443301.539	.241	2.022	.051
Penjualan	.541	.099	.651	5.463	.000

a. Dependent Variable: Laba

Sumber: Hasil Penelitian, 2018 (Diolah)

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa:

1. Perputaran persediaan memiliki t_{tabel} sebesar 0,682 t_{hitung} sebesar 2.022 dengan signifikansi sebesar 0,051 dimana lebih besar dari 0,05 maka hipotesis bahwa perputaran persediaan berpengaruh tidak signifikan terhadap laba bersih pada UD. Flamboyen Coconut Centre tahun 2015-2017 diterima.

2. Penjualan memiliki nilai t_{tabel} sebesar 0,682 dan t_{hitung} sebesar 5.463 dengan nilai signifikansi sebesar 0.000 dimana lebih kecil dari 0,05 maka hipotesis bahwa penjualan UD. Flamboyan Coconut Centre berpengaruh signifikan terhadap laba bersih UD. Flamboyan Coconut Centre tahun 2015-2017 diterima.

d. Uji Model

Dalam penelitian ini uji hipotesis menggunakan regresi berganda dimana akan diuji secara empirik untuk mencari hubungan fungsional dua atau lebih variabel bebas dengan variabel terikat, atau untuk meramalkan dua variabel bebas atau lebih terhadap variabel terikat. Hasil uji linier berganda dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel dibawah ini.

Tabel 4.13 Uji Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-5605491.237	4447754.720		-1.260	.216
1 Perputaran_persediaan	2918585.618	1443301.539	.241	2.022	.051
Penjualan	.541	.099	.651	5.463	.000

a. Dependent Variable: Laba

Sumber: Hasil Penelitian, 2018 (Diolah)

Berdasarkan hasil dari coefficientsa di atas dapat dikembangkan dengan menggunakan model persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

pada tabel 4.10 diatas disubsitusikan maka akan diperoleh nilai sebagai berikut:

$$(Y) = \text{Rp}5.605.491,237 + \text{Rp}2.918.585,618 X_1 + \text{Rp}1.443.301,539 X_2$$

1. Konstanta sebesar Rp5.605.491,237 artinya jika perputaran persediaan dan penjualan tidak ada maka laba bersih sebesar Rp 5.605.491,237.
2. Koefisien Regresi X_1 sebesar Rp2.918.585,618 artinya setiap kenaikan satu satuan perputaran persediaan akan meningkatkan laba bersih UD. Flamboyen Coconut Centre sebesar Rp2.918.585,618 dan sebaliknya, setiap penurunan satu satuan perputaran persediaan, akan menurunkan laba bersih sebesar Rp2.918.585,618 dengan anggapan bahwa X_2 tetap.
3. Koefisien Regresi X_2 sebesar Rp1.443.301,539 artinya setiap kenaikan satu satuan penjualan akan meningkatkan laba bersih sebesar Rp1.443.301,539 dan sebaliknya setiap penurunan satu satuan penjualan, akan menurunkan laba bersih sebesar Rp1.443.301,539 dengan anggapan bahwa X_1 tetap. Tanda (+) menunjukkan arah hubungan yang searah antar variabel independen (X) dengan variabel dependen Y .

B. Pembahasan

1. Pengaruh Perputaran Penjualan Terhadap Laba Bersih UD. Flamboyen Coconut Centre

Dari hasil uji koefisien regresi linear berganda menunjukkan bahwa variabel perputaran persediaan bernilai positif yang artinya perputaran persediaan memberikan pengaruh signifikan terhadap laba bersih UD. Flamboyen Coconut Centre Batu Bara.

Kemudian dari uji parsial yang dilakukan peneliti, perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada UD. Flamboyen Coconut Centre Batu Bara periode 2015-2017, terbukti dengan memiliki t tabel sebesar 0,682 dan t hitung sebesar 2,022 dengan signifikansi sebesar 0,051 yang lebih besar dari 0,05. Seperti yang sudah dijelaskan di bab 2 bahwa apabila apabila perputaran

persediaan naik maka laba juga akan naik. Dapat dilihat dari hasil uji t bahwa terdapat pengaruh antara perputaran persediaan terhadap laba bersih.

Dapat dipahami bahwa perputaran persediaan ini adalah rasio yang mengukur berapa kali dana yang tertanam didalam perusahaan sebagai persediaan diganti atau ditukar, sehingga cepat kembali menjadi kas perusahaan, jadi perputaran persediaan ini termasuk kedalam salah satu hal yang sangat penting didalam perusahaan.

2. Pengaruh penjualan terhadap laba bersih UD. Flamboyen Coconut Centre

Penjualan menurut hasil uji regresi linear berganda memiliki nilai positif yang artinya penjualan memberikan pengaruh signifikan terhadap laba bersih UD. Flamboyen Coconut Center Batu Bara. Kemudian dari hasil uji parsial yang dilakukan peneliti, penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada UD. Flamboyen Coconut Center Batu Bara periode 2015–2017, hal ini terbukti dengan memiliki t tabel sebesar 0,682 dan t hitung sebesar 5,463 dengan signifikansi sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05. Seperti yang sudah dijelaskan di bab 2 bahwa apabila penjualan naik maka laba juga akan naik. Dapat dilihat dari hasil uji t bahwa terdapat pengaruh antara penjualan terhadap laba bersih.

Penjualan adalah kegiatan transaksi jual beli dengan menukar barang dengan uang dan pemindahan hak milik atas barang yang dijual atau dibeli tersebut dengan penambahan biaya dari jumlah modal barang yang dijual untuk memperoleh keuntungan. Oleh karena itu penjualan adalah hal sangat penting untuk diperhatikan dalam kegiatan perusahaan dengan lancarnya kegiatan penjualan maka akan memperoleh keuntungan yang cepat dan kembali menjadi laba perusahaan.

3. Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada UD. Flamboyen Coconut Center Batu Bara

Dari uji simultan yang dilakukan oleh peneliti, bahwa perputaran persediaan dan penjualan memiliki nilai f hitung sebesar 21,422 lebih besar dari

nilai f tabel yaitu sebesar 2,32 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05, sehingga menunjukkan bahwa perputaran persediaan dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara. Seperti yang sudah dijelaskan di bab 2 bahwa apabila perputaran persediaan dan penjualan naik maka laba juga akan naik. Dapat dilihat dari hasil uji f bahwa terdapat pengaruh antara perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara dengan mengolah sampel yang berupa laporan keuangan tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 dengan menggunakan SPSS Versi 25.0 maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Perputaran persediaan berpengaruh terhadap laba bersih. Perputaran persediaan memiliki t_{tabel} sebesar 0,682 dan t_{hitung} sebesar 2.022 dengan signifikansi sebesar 0,051 dimana lebih kecil dari 0,05 maka hipotesis bahwa perputaran persediaan berpengaruh tidak signifikan terhadap laba bersih pada UD. Flamboyan Coconut Centre tahun 2015-2017 diterima.
2. Penjualan berpengaruh terhadap laba bersih. Penjualan yang memiliki nilai t_{tabel} sebesar 0,682 dan t_{hitung} sebesar 5.463 dengan nilai signifikansi sebesar 0.000 dimana lebih kecil dari 0,05 maka hipotesis bahwa penjualan UD. Flamboyan Coconut Centre berpengaruh signifikan terhadap laba bersih UD. Flamboyan Coconut Centre tahun 2015-2017 diterima.
3. Berdasarkan nilai F_{hitung} sebesar 21,442 lebih besar dari nilai F_{tabel} 3,28. Karena nilai F_{hitung} lebih besar dari $> F_{tabel}$ dan nilai signifikansi F sebesar 0,000 lebih kecil dari $\alpha=0,05$, maka disimpulkan variabel independen yaitu perputaran Persediaan dan penjualan berpengaruh positif secara simultan terhadap laba bersih.

B. Saran

Dari kesimpulan yang diuraikan diatas, penulis memberikan beberapa saran yang dapat menjadi masukan bagi pihak-pihak berikut ini, yaitu:

1. Bagi Perusahaan

Untuk meningkatkan perputaran persediaan, perusahaan hendaknya meningkatkan aktivitas penjualan, penjualan dilakukan bukan hanya kepada pelanggan saja namun pada permintaan konsumen lainnya dan untuk meningkatkan penjualan, perusahaan harus memperhatikan bagaimana penjualan yang dilakukan oleh perusahaan lain seperti membuat inovasi baru dalam pengolahan produk yang dihasilkan dalam mendapatkan laba atau keuntungan bagi perusahaan. Agar tidak terganggunya kegiatan operasional dalam perusahaan, hendaknya perusahaan memperhatikan alat-alat pengolahan yang dibutuhkan agar tidak terjadi keterlambatan pengolahan pesanan dan tidak menghambat kegiatan produksi perusahaan yang akan menampah lama atau cepatnya laba kembali kepada perusahaan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Kendala dalam penelitian ini adalah peneliti tidak memperoleh data laporan keuangan tahunan yang lebih banyak untuk mendukung penelitian, karena mengingat UD. Flamboyan Coconut Centre ini bukan perusahaan besar. jadi disarankan bagi penelitian selanjutnya untuk melakukan pengamatan mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba, serta Peneliti selanjutnya dapat menggunakan perusahaan yang berbeda dan memperpanjang tahun penelitian dari penelitian ini sehingga penelitian selanjutnya dapat menjelaskan pengaruh laba yang lebih sempurna. Penulis menyadari bahwa dalam penelitian ini masih terdapat banyak kekurangan, maka untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk melakukan observasi lebih mendalam terkait perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih di perusahaan yang diteliti.

CURICULUM VITAE

DATA PRIBADI

Nama : Dalilah Siagian
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/ Tgl. Lahir : Sei Kepayang Kiri, 15 April 1997
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Nim : 51.14.3.163
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam / Akuntansi Syariah
Alamat :
Desa : Sei Kepayang Kiri
Kecamatan : Sei Kepayang Barat
Kabupaten : Asahan

Data Orang Tua

Nama Ayah : Khoiruddin Siagian
Nama Ibu : Jahroh Sirait

Riwayat Pendidikan Formal

Tahun 2002- 2008 : Sd Negeri 010023 Sei Kepayang Kiri
Tahun 2008-2011 : Smp Negeri 1 Sei Kepayang Barat
Tahun 2011- 2014 : Madrasah Aliyah Swasta Pmdu Asahan Kisaran

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: IIIT-Indonesia, 2003.
- Ali Al- Jumanatul , *Al- Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: Cv Penerbit J-Art, 2004.
- Alexandri, M.B, *Manajemen Keuangan Bisnis Teori dan Soal*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Aulia. *Analisis Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba Bersih Study Kasus pada PT. Maju Karya (persero)”. Jurnal Vol.1, No.1 2004*.
- Agoes Sukrisno, *Auditing*, Buku I Edisi 4. Jakarta : Salemba Empat, 2016.
- Arikunto, *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Baridwan Zaki, *Intermediate Accounting*, Yogyakarta: BPFE, 2008.
- Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: BPFE, 2001.
- Farhana Cintia Dewi, *Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas dalam Jurnal Manajemen*, 2016.
- Gandey Ef Kantambaru, *Pengertian Pengendalian Persediaan*.
<http://tongkel.blogspot.co.id>. Diunduh pada April 2018.
- Ghozali Imam, *SPSS*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013.
- Glencha Desgrino Christosa Binilang, Ventje Ilat, Lidia M. Mawikere, “*Pengaruh Laba Bersih, Perubahan Piutang Usaha, Perubahan Utang Usaha dan Perubahan Persediaan Terhadap Arus Kas Operasi di Masa Depan pada Perusahaan yang Terdaftar dalam Indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2015*”. *Jurnal EMBA*, Vol. 5 No. 2 Tahun 2017.
- Haming Murdifin, *Manajemen Produksi Modern*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012.
- Ikhsan Arfan, Misri. *Metodologi Penelitian*, Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2012.
- Irwan, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT. Mabar Feed Indonesia Skripsi*: 2011.

- Julita, *Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT. Garmen (BEI). Skripsi: 2010.*
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Edisi I). Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Martono dan Harjito, Agus. *Manajemen Keuangan*, edisi-1. Yogyakarta: Ekonisia. 2008.
- M. Hanafi Muhammad, *Analisis Laporan Keuangan* (Edisi V), Jakarta: Salemba Empat 2010.
- Muh Najib Kasim, *Analisis Perputaran Persediaan Dalam Meningkatkan Laba Pada Kopkar Gotong Royong PT. PLN (Persero) Palopo. Jurnal Vol.4, No.2 2014.*
- Mulyadi, *System Akuntansi*. Edisi Ke 3, Yogyakarta: Stie YKPN. 2001.
- Munawir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Edisi IV). Yogyakarta: YKPN, 2014.
- Prasetyo, Bambang. *Metode Penelitian Kuantitatif*. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta. 2005.
- Rangkuti Freddy, *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*, Jakarta: PT. Gramedia Pusaka Utama, 2009.
- Ristono Agus, *Manajemen Persediaan*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008.
- Riyanto Bambang , *Analisis Laporan Keuangan dan Penjualan* (Edisi II). Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Rudianto, *Pengantar Akuntansi*. Jakarta : Erlangga 2008.
- Sadeli, *Manajemen Pemasaran Modern.(Edisi II)*, Jakarta: Salemba Empat 2008.
- Sartono Agus, *Manajemen Keuangan Internasional*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta 2003.
- Sarwono, Jonathan. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Penerbit Graha Ilmu. Yogyakarta. 2006.
- Sawir, Agnes. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Gramedia Pustaka Umum. Jakarta. 2010.
- Sembiring, Hermansyah dan Rizal. Muhammad. *Buku Pintar Manajemen Keuangan*. Citapustaka Media Perintis. Bandung. 2011.

- Soemarso S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku I Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Sudaryono, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, Bandung: Alfabetha, 2010.
- Supriyono, *Akuntansi Biaya*, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2000.
- Syamsul Ma'rif Mohamad, *Manajemen Operasi*, Jakarta: PT. Grasindo, 2003.
- Tarigan, Azhari Akmal, dkk: *Pedoman Penulisan Proposal Dan Skripsi Ekonomi Islam IAINSU*. Medan: Wal Ashri Publishing, 2013.
- Universitas Sumatea Utara, <http://repository.usu.ac.id/>, diunduh tanggal 29 Januari 2018.
- Utari, Dewi *et.al*. *Manajemen Keuangan*. Mitra Wacana Media. Jakarta. 2014.
- Warrant et all, *Analisis Laporan Keuangan (Edisi V)*, Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Wibowo dan Arif, Abubakar. *Akuntansi Keuangan Dasar 2*. Grasindo. t.t.p. 2009.
- Widyawati Nurul, Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi *dalam Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 2014.
- Wild, John J., Subramanyam, K.R. dan F. Halsey, Robert. *Analisis Laporan Keuangan*. Penerjemah: Bachtiar dan Harahap. Salemba Empat, edisi 8 buku 2, Jakarta. 2005.
- Winardi, *Ilmu dan Seni Menjual*. Bandung: Salemba Empat, 2009.
- Yudiana, Fetria Eka. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Penerbit Ombak. Yogyakarta. 2013.

